



O impacto da norma IFRS 15 no setor das telecomunicações

Caso de Estudo: Grupo NOS

por

Álvaro Gandullo dos Santos

Relatório de Estágio para obtenção do grau de Mestre em Economia pela
Faculdade de Economia do Porto

Orientado por:

Professora Maria Teresa Bianchi

Setembro, 2017

Nota biográfica

Álvaro Gandullo Santos nasceu em Santa Maria de Lamas, concelho de Santa Maria da Feira, a 15 de setembro de 1994.

Residente em Santa Maria da Feira, foi nessa cidade que completou toda a sua escolaridade básica e secundária. Paralelamente, estudou música durante 12 anos, mais concretamente violino, na Academia de Música de Paços de Brandão. Foi membro de várias orquestras amadoras locais.

Licenciou-se em Economia pela Faculdade de Economia do Porto, com média de 14 valores. Atualmente, encontra-se a frequentar o Mestrado em Economia da mesma instituição. No âmbito deste, realizou um estágio curricular de 6 meses no Departamento Financeiro da empresa NOS Comunicações.

É árbitro de futebol da Associação de Futebol de Aveiro, função que desempenha desde 2012.

Agradecimentos

Eis que mais uma etapa da minha vida está prestes a chegar ao fim. Este foi um caminho longo, sinuoso e difícil, mas, ao mesmo tempo, de constante crescimento e aprendizagem. Apesar da solidão inerente a este tipo de trabalho, nunca caminhei sozinho. O apoio e colaboração de algumas pessoas foi fundamental, pelo que não poderia desperdiçar a oportunidade de prestar alguns agradecimentos e expressar a minha gratidão.

À NOS Comunicações, na pessoa do Daniel Ferreira, por confiar em mim e proporcionar o meu primeiro contacto com o mercado de trabalho e o mundo empresarial.

À Professora Maria Teresa Bianchi, pelos conselhos, sugestões, críticas, disponibilidade e constante acompanhamento.

Aos meus pais e irmã, por todo o apoio, preocupação e oportunidades concedidas ao longo de toda a minha vida.

À Joana, pela compreensão, paciência, carinho e por acreditar sempre nas minhas capacidades.

É a vós, Pai, Mãe, Sílvia e Joana, que dedico este Relatório de Estágio.

Obrigado!

Resumo

O objetivo deste Relatório de Estágio passa por conhecer o impacto da implementação da nova norma para o reconhecimento do rédito, IFRS 15 – Rédito de Contratos com Clientes, nas Demonstrações Financeiras das empresas do setor das telecomunicações, onde se insere a instituição de acolhimento do estágio curricular, a NOS Comunicações.

Este estudo revela-se importante para a literatura, na medida em que, sendo a IFRS 15 uma norma recente e que não entrou, ainda, em vigor, os trabalhos existentes sobre esta questão são relativamente escassos.

Para estimar a relevância da IFRS 15 e os impactos da norma nas Demonstrações Financeiras das empresas do ramo das telecomunicações, foi desenvolvido um Estudo de Caso, tendo por base a aplicação da nova norma para o reconhecimento do rédito à oferta do segmento residencial do Grupo NOS.

Os resultados principais do Caso de Estudo mostram que, em virtude da entrada em vigor da IFRS 15, a empresa passará a capitalizar os custos associados a contratos sem fidelização, amortizando-os durante um período de 6 anos. Da mesma forma, os custos de angariação de contratos com fidelização continuarão a ser capitalizados como ativos, passando a ser amortizados durante o mesmo período. Adicionalmente, para a generalidade dos contratos da NOS, verifica-se um diferimento do rédito no momento inicial, fruto do diferimento do valor da adesão/ativação, assim como do rédito alocado a alguns serviços, como o Cartão NOS, que, sob o normativo ainda em vigor, é reconhecido no início do contrato. Todos estes impactos conjugados resultarão num aumento do EBT da instituição de acolhimento do estágio curricular à data da implementação da IFRS 15, em virtude de um aumento do EBITDA superior ao aumento verificado na rubrica das Amortizações. Estas conclusões e resultados poderão ser extrapolados para o setor das telecomunicações.

Códigos-JEL: L96, M41

Palavras-chave: IFRS 15; Rédito; Telecomunicações; Demonstrações Financeiras

Abstract

The aim of this Internship Report is to try to better understand the impact that the introduction of the new revenue recognition standard, IFRS 15 – Revenue from Contracts with Customers, will have on the financial statements of companies in the telecommunications sector, in which the host institution for the curricular internship (NOS Comunicações) currently operates.

I believe this study will be an important contribution to the existing literature seeing as studies in this field are relatively scarce. This is mainly due to the fact that the new standard is recent and it has not yet entered into force.

In order to estimate the relevance of IFRS 15 and its impact on the financial statements of telecommunications companies, a Case Study will be developed, based on the application of the new revenue recognition standard to the residential segment of NOS Group.

The main results of the case study show that, as a result of the implementation of the IFRS 15, the company will capitalize the costs associated with non-binding contracts, amortizing them over a period of 6 years. Likewise, costs incurred to obtain binding contracts must continue to be capitalized as assets and amortized over the same period. In addition, for the majority of NOS contracts, there is a revenue deferral at the initial moment, as a result of the deferral of the activation service value, as well as of the revenue allocated to other services, such as the NOS Card, which is recognized at the beginning of the contract under the current standard. All these factors combined, by the time the IFRS 15 standard comes into effect, will result in a rise in the EBT of NOS, due to an EBITDA increase superior than the increase verified in the Amortization item. These conclusions and results can be extrapolated to the telecommunications sector.

JEL-codes: L96, M41

Key-words: IFRS 15; Revenue; Telecommunications; Financial statements

Índice

Nota biográfica	i
Agradecimentos	ii
Resumo	iii
Abstract	iv
Índice de tabelas.....	vii
Índice de ilustrações.....	viii
Lista de siglas e acrónimos	ix
Introdução	1
Capítulo 1. Enquadramento Normativo	4
1.1. Enquadramento Normativo – IAS 18.....	4
1.2. Enquadramento Normativo – IFRS 15	7
1.3. Principais diferenças entre as normas IAS 18 e IFRS 15.....	17
Capítulo 2. Revisão de Literatura	18
2.1. A nova norma para o reconhecimento do rédito – IFRS 15.....	18
2.2. Impacto da norma IFRS 15 no setor das telecomunicações	21
Capítulo 3. Caso de Estudo: Grupo NOS	26
3.1. Análise dos bens e serviços no âmbito da IFRS 15.....	26
3.2. Aplicação do modelo das 5 etapas à NOS.....	27
3.2.1. Etapa 1 – Identificação do contrato com o cliente	27
3.2.2. Etapa 2 – Identificação das <i>performance obligations</i>	28
3.2.3. Etapa 3 – Determinação do preço da transação.....	29
3.2.4. Etapa 4 – Alocação do preço da transação às respetivas PO.....	30
3.2.5. Etapa 5 – Reconhecimento do rédito quando o cliente satisfaça a PO.....	32
3.3. Custos associados aos contratos com clientes	32
3.4. Quantificação do impacto da adoção da IFRS 15 na oferta residencial da NOS.....	33
3.4.1. Televisão	34
3.4.2. Internet.....	35
3.4.2.1. Internet fixa	35
3.4.2.2. Internet móvel.....	36
3.4.2.3. Internet no telemóvel.....	37
3.4.3. Telefone fixo	38

3.4.4. Telemóvel.....	39
3.4.5. Pacotes.....	41
3.4.6. Impactos da adoção da IFRS 15 pela entidade objeto de estudo.....	47
3.5. Apresentação dos resultados	48
3.5.1. Custos associados aos contratos	48
3.5.2. A aplicação do modelo das 5 etapas e o reconhecimento do crédito	49
3.5.3. Análise do impacto da adoção da IFRS 15 nas Demonstrações Financeiras do Grupo NOS.....	52
Conclusão.....	54
Referências bibliográficas.....	57

Índice de tabelas

Tabela 1 – Resumo das principais diferenças entre IAS 18 e IFRS 15	17
Tabela 2 – Setores potencialmente afetados pela IFRS 15. Etapas que influenciam estes setores.	19
Tabela 3 – Impactos da IFRS 15 no setor das telecomunicações previstos pelas consultoras/auditoras	24
Tabela 4 – Principais conclusões da quantificação do impacto da IFRS 15 na oferta residencial da NOS	48
Tabela 5 – Resumo dos principais impactos da implementação da IFRS 15 nas Demonstrações Financeiras da NOS.....	52

Índice de ilustrações

Ilustração 1 - Aplicação da Etapa 4 ao Pacote “NOS 3” (24 meses de fidelização)	31
Ilustração 2 - Contrato de televisão “Segunda Casa” (12 meses de fidelização)	34
Ilustração 3 - Contrato de internet fixa de 100 Megas (6 meses de fidelização).....	36
Ilustração 4 - Contrato de internet móvel “Kanguru” até 5GB (6 meses de fidelização)	37
Ilustração 5 - Contrato de telefone “Plano Poupança Fixo” (12 meses de fidelização) .	38
Ilustração 6 - Contrato de telemóvel “Smart S” (fidelização de 24 meses).....	40
Ilustração 7 - Pacote “NOS 2”, com TV por satélite (87 canais) e telefone ilimitado (12 meses de fidelização).....	42
Ilustração 8 - Pacote Fibra “NOS 2”, com TV IRIS e telefone ilimitado (12 meses de fidelização).....	43
Ilustração 9 - Pacote Fibra “NOS 5” (24 meses de fidelização).....	44

Lista de siglas e acrónimos

CAPEX – Capital Expenditure

DF – Demonstrações Financeiras

EBITDA – Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization

EBT – Earnings Before Taxes

EC – Estrutura Concetual do SNC

EY – Ernst & Young

FASB – Financial Accounting Standards Board

FEP – Faculdade de Economia do Porto

IAS – International Accounting Standards

IAS 11 – Contratos de Construção

IAS 17 – Locações

IAS 18 – Rédito

IAS 27 – Demonstrações Financeiras Consolidadas e Separadas

IAS 28 – Investimentos em Associadas

IAS 39 – Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração

IASB – International Accounting Standards Board

IFRIC 13 – Programas de fidelização de clientes

IFRIC 15 – Acordos para a construção de imóveis

IFRIC 18 – Transferências de ativos provenientes de clientes

IFRS – International Financial Reporting Standards

IFRS 4 – Contratos de Seguro

IFRS 9 – Instrumentos Financeiros

IFRS 10 – Demonstrações Financeiras Consolidadas

IFRS 11 – Acordos Conjuntos

IFRS 15 – Rédito de Contratos com Clientes

IFRS 16 – Locações

KPMG – Klynveld Peat Marwick Goerdeler

NOS – Grupo NOS

PO – Performance Obligation(s)

PSI-20 – Portuguese Stock Index

PWC – PricewaterhouseCoopers

R&C – Relatório e Contas

SIC 31 – Rédito - transações de troca envolvendo serviços de publicidade

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

US GAAP – Generally Accepted Accounting Principles (United States)

Introdução

No passado dia 26 de setembro de 2016 iniciei um estágio curricular de 6 meses, no âmbito do Mestrado em Economia da FEP, na empresa NOS Comunicações, S.A., sob a orientação da Professora Maria Teresa Bianchi (FEP) e a supervisão de Daniel Ferreira (NOS).

A NOS nasceu da fusão, em 2014, de duas das maiores empresas de comunicações do país: ZON e Optimus. O Grupo conta com 23 empresas, nos setores das telecomunicações, do entretenimento, do cinema e do imobiliário. Tem, ainda, participações significativas em empresas de renome, como a Dreamia, S.A. (produtora de canais de televisão temáticos, como por exemplo, o “Panda” e o “Hollywood”) ou a Sport TV, S.A. (conhecida por oferecer vários canais do âmbito desportivo, nomeadamente, futebol).

A entidade de acolhimento é líder de mercado na televisão por assinatura, na banda larga de última geração e na distribuição e exibição de cinema, tendo aberto mais de 200 salas de cinema por todo o país. A empresa tem mais de 4,4 milhões de clientes móveis, mais de 1,6 milhões de clientes de televisão, 1,7 milhões de clientes de telefone fixo e 1,2 milhões de clientes de internet de banda larga fixa.

A NOS pertence ao PSI-20, o principal índice de referência do mercado de capitais em Portugal, pelo que se insere no lote das maiores empresas cotadas na bolsa de valores de Lisboa. Em 2016, gerou receitas de exploração no valor de 1,5 mil milhões de euros e um resultado líquido de 90,4 milhões de euros. É uma empresa inovadora, diferenciando-se da concorrência ao ser pioneira no lançamento de diversos bens e serviços, como é o caso da *Pay TV*, da internet sem fios ou da abertura das duas primeiras salas de cinema IMAX e 4DX do país.

Ao longo dos 6 meses de estágio, desempenhei funções na Equipa do Controlo da Direção Administrativa e Financeira da empresa, o que possibilitou um primeiro e breve contacto com o meio profissional e empresarial. A empresa pretendia que o estagiário prestasse apoio e colaboração na auditoria às contas financeiras das empresas do Grupo NOS, bem como na preparação de diversas análises e *reports* mensais sobre as contas do Grupo à direção e administração. Os objetivos principais do estágio passavam pelo acompanhamento nas tarefas de fecho mensal/trimestral/anual da contabilidade, tendo

como base a análise das variações nas contas de Demonstração de Resultados de cinco das empresas do Grupo, nomeadamente, a NOS Açores, NOS Madeira, NOS Technology, NOS Towering e NOS Luxemburgo, assim como a análise das alterações nos saldos dos clientes do Grupo. O expoente máximo das funções desempenhadas ao longo do estágio deu-se com a colaboração na elaboração do Relatório e Contas Consolidado de 2016, bem como com a preparação de Relatórios e Contas Individuais de algumas das empresas do Grupo, através, nomeadamente, da construção das diferentes Demonstrações Financeiras e das respetivas notas anexas, e da tradução para inglês dos vários R&C.

Paralelamente, tive a oportunidade de formar parte da equipa responsável pelo estudo e análise dos eventuais impactos que a norma contabilística IFRS 15 - Rédito de Contratos com Clientes, com entrada em vigor a partir de 1 de janeiro de 2018, terá sobre o Grupo NOS, participando, inclusivamente, em reuniões entre a NOS e alguns clientes *corporate* da empresa, para atestar o conteúdo do contrato estabelecido entre as partes, e com a KPMG, consultora contratada para efetuar um estudo externo sobre estes mesmos impactos.

O contacto que tive ao longo do estágio curricular com a IFRS 15 e o estudo do seu potencial impacto no setor das telecomunicações suscitou o meu interesse por esta temática.

A IFRS 15 é a nova norma para o reconhecimento do rédito, que substituirá as normas atualmente em vigor, nomeadamente a IAS 18. O rédito de uma empresa pode ser considerado como o influxo bruto de benefícios monetários que surge a partir das atividades ordinárias de uma empresa, sejam elas vendas, prestação de serviços, dividendos, juros ou *royalties*. Assim sendo, este é um dos mais importantes indicadores de desempenho das empresas, sendo determinante para o lucro, ou não, de uma entidade. Deste modo, revela-se muito importante antecipar e estimar possíveis impactos decorrentes da alteração na forma de reconhecimento do rédito.

Neste contexto, o relatório irá incidir no estudo dos impactos que a implementação da IFRS 15 terá para o setor das telecomunicações, mais concretamente para a NOS. Este assunto tem gerado um debate interno na instituição de acolhimento, uma vez que se prevê que a norma em questão influencie os resultados da empresa. É de esperar que este estudo seja importante e tenha um contributo considerável para a literatura, na medida em que, sendo esta uma norma recente, que ainda não entrou em vigor, a literatura

existente sobre o tema não é demasiado vasta. Por sua vez, será importante, também, para a instituição de acolhimento do estágio curricular, uma vez que é expectável que o relatório forneça conteúdo útil para prever e analisar os potenciais impactos que a adoção da norma em questão acarreta para o setor das telecomunicações e para o Grupo NOS.

A metodologia utilizada para prever os efeitos da IFRS 15 sobre as empresas do ramo das telecomunicações passará pelo desenvolvimento de um Estudo de Caso, tendo por base a aplicação da nova norma para o reconhecimento do rédito à oferta do mercado residencial da NOS. Os efeitos da entrada em vigor da norma para a instituição de acolhimento serão ilustrados através de exemplos concretos, sendo que, a partir destes, será possível inferir os impactos da norma nas Demonstrações Financeiras do Grupo.

Este Relatório de Estágio estará estruturado em cinco grandes partes. Para além da introdução, será elaborado um Enquadramento Normativo, em que se pretende esclarecer o conteúdo das normas IAS 18, a principal norma, ainda em vigor, para o reconhecimento do rédito, e a IFRS 15, a nova norma para o reconhecimento do rédito, fazendo uma comparação entre ambas. Seguidamente surgirá a Revisão de Literatura, com um apanhado dos trabalhos existentes na literatura sobre o impacto da IFRS 15 para as empresas, em particular, do setor das telecomunicações. Na quarta secção do relatório, será elaborado o Caso de Estudo mencionado anteriormente. Por último, serão apresentadas as principais conclusões do relatório, apontando algumas limitações do mesmo para, posteriormente, sugerir algumas pistas de investigação futura.

Capítulo 1. Enquadramento Normativo

Neste capítulo pretende-se analisar e detalhar as particularidades da principal norma de regulação do rédito atualmente em vigor, a IAS 18, e da nova norma para o reconhecimento do rédito, com implementação obrigatória a partir de 2018, a IFRS 15.

1.1. Enquadramento Normativo – IAS 18

A IAS 18 – Rédito é a norma contabilística internacional que prescreve o tratamento contabilístico dos réditos provenientes das transações de venda de bens e da prestação de serviços, assim como dos acontecimentos que produzam juros, *royalties* e dividendos, resultantes do uso de ativos da empresa por outros.

Esta norma, em funcionamento desde 1 de janeiro de 1984, tem sofrido, ao longo dos anos, algumas emendas e ajustamentos. Estará em vigor até 31 de dezembro de 2017, altura em que será substituída pela IFRS 15 – Rédito de Contratos com Clientes.

Em primeiro lugar, convém esclarecer alguns conceitos que são determinantes para a aplicação da referida norma. A Estrutura Conceptual do SNC (Sistema de Normalização Contabilístico), que tem por base a Estrutura Conceptual do IASB (International Accounting Standards Board), define rendimentos como “aumentos nos benefícios económicos durante o período contabilístico, sob a forma de influxos, aumentos de ativo ou diminuições do passivo, que resultem em aumentos do capital próprio, que não sejam relacionados com as contribuições dos participantes no capital próprio” (EC, §69). Os rendimentos podem surgir sob a forma de ganhos ou réditos, e é sobre estes últimos que a norma IAS 18 se debruça.

Ora, segundo a IAS 18, o rédito é “o rendimento que surge no decurso das atividades ordinárias de uma empresa, durante um determinado período, incluindo vendas, prestação de serviços, juros, dividendos e *royalties*”.

Passemos, então, ao conteúdo da norma. De acordo com a IAS 18, o reconhecimento do rédito deve ser feito “quando for provável que benefícios económicos futuros fluirão para a empresa e esses benefícios possam ser mensurados com fiabilidade”. Neste sentido, é proposto que o rédito seja mensurado pelo justo valor da quantia recebida ou a receber no futuro. O justo valor pode ser definido como “a quantia

pela qual um ativo pode ser trocado ou um passivo liquidado entre partes conhecedoras e dispostas a isso, numa transação em que não exista relacionamento entre elas” (EC, §98). O valor da transação é acordada, geralmente, entre o comprador e o vendedor, sendo feita, na maioria dos casos, em dinheiro ou seus equivalentes. Contudo, nos casos em que o influxo de dinheiro for diferido, o justo valor pode ser menor do que a importância nominal recebida ou a receber no futuro. Nestes casos, em que estamos perante uma transação de financiamento, a IAS 18 sugere que o justo valor seja calculado descontando todos os recebimentos futuros, com o auxílio de uma taxa de juro (taxa de desconto). Esta diferença, entre o justo valor e o valor nominal, é definida, na IAS 39 – Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração, como *rédito de juros*.

Conforme mencionado anteriormente, o *rédito* advém das transações de venda de bens e da prestação de serviços, assim como da obtenção de juros, dividendos e *royalties*, resultante do uso, por outros, de ativos da empresa. Ora, cada uma destas formas de *rédito* tem características particulares. A IAS 18 esclarece-as, tal como será abordado de seguida.

Relativamente à venda de bens, como os produzidos pela empresa ou a revenda de bens comprados, o *rédito* deve ser reconhecido quando as seguintes condições forem simultaneamente satisfeitas, a saber:

- i. O vendedor transfere para o comprador os riscos e vantagens significativos da propriedade do bem. Na maioria dos casos, ocorre quando o vendedor passa para o comprador o documento legal ou o próprio bem. Caso a empresa retenha riscos de propriedade significativos, não se considera venda e, consequentemente, não há reconhecimento do *rédito*. Caso a empresa retenha, apenas, riscos de propriedade insignificantes, a venda é processada e o *rédito* devidamente reconhecido;
- ii. O vendedor não retém a posse nem o controlo efetivo dos bens que foram vendidos;
- iii. O *rédito* possa ser fiavelmente mensurado;
- iv. Os benefícios económicos associados com a transação fluam para o vendedor com elevado grau de probabilidade, isto é, quando houver lugar ao recebimento ou à dissipação de uma incerteza;

- v. Os custos relacionados com a transação possam ser fiavelmente mensurados.

No que respeita à prestação de serviços, que a IAS 18 define como o “desempenho de uma tarefa contratualmente acordada durante um, ou mais, período de tempo acordado”, o rédito associado deve ser reconhecido tendo por base a fase de acabamento da transação à data do balanço, sendo calculado quando as seguintes condições forem todas satisfeitas:

- i. O rédito possa ser mensurado de forma credível;
- ii. Os benefícios económicos associados com a transação fluam para o vendedor com elevado grau de probabilidade. No entanto, quando existir incerteza de cobrança sobre uma quantia incluída no rédito, esse valor é reconhecido como um gasto do período, e não como uma diminuição do valor do rédito inicial;
- iii. A fase de acabamento da transação à data do balanço possa ser fiavelmente mensurada, sendo o rédito reconhecido ao longo dos períodos contabilísticos em que os serviços são prestados. Da mesma forma, quando o desfecho de uma prestação de serviços não possa ser estimada de forma fidedigna, o rédito a reconhecer deve ser, apenas, o montante que suporte os gastos reconhecidos;
- iv. Os custos relacionados com a transação possam ser fiavelmente mensurados.

Por último, para além das vendas e prestações de serviços, uma empresa pode obter rédito a partir de atividades que originem juros (encargos pelo uso de dinheiro ou de dívidas à empresa), dividendos (distribuição de lucros em função da proporção dos investimentos no capital próprio da empresa) ou *royalties* (encargos pelo uso de ativos intangíveis a longo prazo, tais como, direitos de autor, patentes, marcas ou *softwares*). Apesar de diferentes, a IAS 18 sugere que o rédito inerente deve ser reconhecido sob as mesmas linhas orientadoras, assentes nas seguintes bases:

- i. No caso dos juros, o rédito deve ser reconhecido com auxílio do método do juro efetivo, como prescrito pela IAS 39;

- ii. No que concerne aos dividendos, o rédito a si associado deve ser contabilizado quando o acionista receber o valor que for devidamente estabelecido;
- iii. No que respeita aos *royalties*, deve ser reconhecido com base num regime de acréscimo, respeitando a substância do acordo relevante.

O rédito que provem de juros, dividendos e *royalties* deve ser reconhecido quando seja provável que esses rendimentos fluam para a empresa, à semelhança do que acontece com a venda de bens e a prestação de serviços.

Por fim, a IAS 18 estabelece, também, a política de divulgação. Deste modo, é aconselhável que a empresa divulgue as políticas contabilísticas adotadas neste âmbito, para além dos métodos utilizados para a fase de acabamento das prestações de serviços. Da mesma forma, a empresa deve apresentar a quantia de rédito associada a cada uma das categorias abordadas anteriormente.

1.2. Enquadramento Normativo – IFRS 15

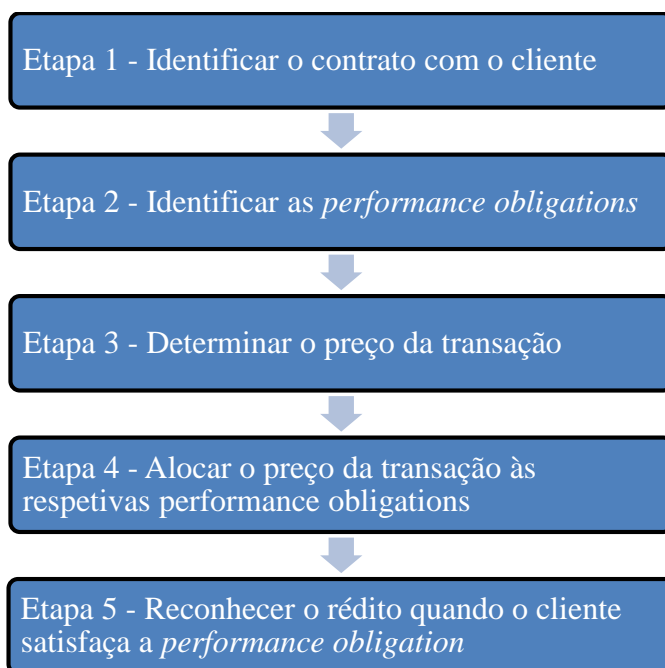
A norma IFRS 15 – Rédito de Contratos com Clientes, surgiu em maio de 2014, com o intuito de substituir, para além da IAS 18, cujo enquadramento foi elaborado anteriormente, a IAS 11 – Contratos de Construção, IFRIC 13 – Programas de fidelização de clientes, IFRIC 15 – Acordos para a construção de imóveis, IFRIC 18 – Transferências de ativos provenientes de clientes e SIC 31 – Rédito - transações de troca envolvendo serviços de publicidade.

A IFRS 15 surge com o propósito de uniformizar as normas de contabilização do rédito vigentes nos Estados Unidos e na Europa, transmitidas pelo FASB (Financial Accounting Standards Board) e pelo IASB (International Accounting Standards Board), responsáveis pelo US GAAP e pela IFRS, respetivamente.

Esta nova norma deve, então, mitigar inconsistências dos anteriores normativos em vigor e, ao mesmo tempo, fornecer uma estrutura capaz de abordar as questões do rédito com maior precisão. Da mesma forma, pretende simplificar a preparação das Demonstrações Financeiras e melhorar os requisitos de divulgação, proporcionando informação mais útil para os utilizadores da informação financeira.

A IFRS 15 veio introduzir um inovador modelo de 5 etapas para o correto reconhecimento do rédito. De seguida, será apresentado um esquema que resume o referido modelo, assim como uma síntese para cada uma das etapas propostas pelo mesmo.

Modelo das 5 etapas proposto pela norma IFRS 15



Etapa 1 – identificação do contrato com o cliente:

A norma define contrato como um acordo entre duas ou mais partes que cria direitos e obrigações executáveis, sob a forma verbal, escrita ou implícita.

Para que estejamos perante um contrato, é necessário que todos os seguintes critérios sejam verificados:

- i. As partes aprovem o contrato e estejam comprometidas com as suas obrigações;
- ii. Seja possível identificar o direito aos bens/serviços, assim como identificar os termos da contraprestação. No entanto, o valor de pagamento não tem que ser necessariamente fixado, desde que haja um direito exigível de pagamento e seja possível estimar o preço da transação pelos detalhes constantes do contrato;

- iii. O contrato tenha essência comercial, isto é, apenas aqueles em que é esperado que o risco, o tempo e os *cash-flows* futuros se alterem em função do mesmo estão no âmbito da IFRS 15;
- iv. Seja provável que a contraprestação seja cumprida. A empresa avalia a capacidade e a intenção do comprador realizar a respetiva contraprestação. É importante ressaltar que esta probabilidade se refere ao preço da transação, que pode diferir do preço do contrato, caso haja lugar a descontos, por exemplo.

É possível que dois ou mais contratos sejam reconhecidos como um único contrato, caso cumpram um dos critérios apresentados de seguida:

- i. Contratos negociados “em pacote”, com o mesmo objetivo comercial;
- ii. Montante pago num dos contratos depende do(s) outro(s) contrato(s);
- iii. Os bens ou serviços em questão representem uma única *performance obligation* (ver Etapa 2).

Etapa 2 – identificação das performance obligations:

Num contrato com um cliente, a entidade promete prestar um ou vários serviços ou entregar um ou vários bens. Uma *performance obligation*, ou obrigação de desempenho, é cada obrigação que pode ser feita de forma distinta, cabendo à entidade, na data de assinatura do contrato, avaliar os bens e/ou serviços prometidos e identificar as várias *performance obligations*.

Para que um bem ou serviço prometido seja considerado “distinto” tem que cumprir, simultaneamente, os dois requisitos seguintes:

- i. O cliente possa beneficiar do bem ou serviço de forma individual;
- ii. A promessa de transferir o bem ou serviço da entidade para o cliente possa ser identificada separadamente das outras promessas constantes do contrato.

A IFRS 15 estabelece uma série de transações de bens ou serviços que podem ser consideradas distintas, como, entre outras, a venda ou revenda de bens produzidos por uma entidade, a realização de tarefas previamente acordadas com o cliente, a concessão de licenças, e a construção, fabricação ou desenvolvimento de um ativo em nome de um cliente.

No caso de um determinado bem ou serviço não ser distinto, a entidade deve combiná-lo com outros até que estes representem bens ou serviços diferenciados.

Em diversos casos, os contratos de venda incluem cláusulas que oferecem ao cliente a opção de adquirir bens ou serviços adicionais. Estes bens/serviços podem ser considerados como descontos, podendo ser, também, gratuitos. Para que estes sejam considerados como *performance obligations* distintas terão que proporcionar um direito material ao cliente, isto é, descontos que não seriam recebidos caso o contrato não fosse celebrado.

Nos casos em que uma entidade procede à venda de produtos com direito a devolução, este direito não representa uma *performance obligation* individual. Representa, isso sim, um número incerto de vendas até que esse direito expire, pelo que deve ser tido em conta no momento em que a entidade que vende o produto estima o preço da transação (ver Etapa 3).

Etapa 3 – determinação do preço da transação:

O preço da transação é definido como o valor da contraprestação que a entidade tem direito a exigir pela venda de bens ou prestação de serviços. Este montante exclui qualquer valor cobrado em nome de terceiros, como é o caso dos impostos, podendo ser fixo e/ou variável.

No momento de definir o preço de uma transação, a entidade tem em consideração os seguintes fatores:

i. **Contraprestação variável:**

A norma define que estamos perante uma contraprestação variável quando, por práticas comerciais habituais da entidade, o cliente espera que o preço a pagar seja inferior ao que constava do contrato (por via de descontos, por exemplo), ou quando outros fatores e circunstâncias indiciam que a entidade irá oferecer um desconto especial ao cliente.

O valor da contraprestação pode variar em função de vários fatores, como descontos, abatimentos, reembolsos, incentivos ou bónus por desempenho. Para estimar o valor da contraprestação variável, a entidade deverá apoiar-se num dos seguintes métodos, aplicando um único procedimento ao longo da duração do contrato:

- Valor esperado, que resulta da soma dos valores ponderados em função da respetiva probabilidade, entre os possíveis valores da contraprestação. Este método é útil nos casos em que existe um grande número de contratos com características similares;
- Valor mais provável, que consiste em considerar o valor mais provável entre os possíveis valores de contraprestação. Este método é útil nos casos em que o contrato tem apenas dois resultados possíveis.

ii. Restrições nas estimativas de contraprestação variável:

Nos casos de contraprestação variável, há incerteza quanto ao valor que será, efetivamente, realizado. A IFRS 15 pretende ressaltar este facto e evitar que o reconhecimento da receita sofra uma sobrevalorização.

Assim, a entidade deve incluir no preço da transação um valor de contraprestação variável, desde que seja altamente provável a não existência de reversões no valor da receita. Esta probabilidade é influenciada por diversos fatores, como condições climáticas, volatilidade do mercado, risco de obsolescência do bem/serviço prometido, experiência do vendedor com outros contratos semelhantes, entre outros.

iii. Presença de uma forte componente de financiamento:

Quando a transferência dos bens ou serviços não coincide com o pagamento, a entidade ajustará o preço da transação, de modo a refletir o valor do dinheiro ao longo do tempo, quer seja em seu próprio benefício, quer seja em benefício do cliente. Deste modo, segundo consta da norma, será de esperar que o preço da transação espelhe o valor a pagar pelo cliente caso tivesse pago no momento da transferência do bem ou serviço. Para perceber se o financiamento é significativo, a entidade terá que avaliar se existe diferença entre o valor da contraprestação prometida e o preço de venda à vista. Da mesma forma, terá de avaliar o efeito combinado do período de tempo esperado entre a transferência do bem ou serviço e o pagamento do cliente, com a taxa de juro do mercado relevante.

iv. Contraprestação não monetária:

Quando a contraprestação não assume a forma monetária, esta deve ser mensurada ao justo valor. Caso não seja possível, a entidade deve calcular a contraprestação indiretamente, baseando-se na estimativa do preço *standalone*, ou seja, do preço individual dos bens ou serviços em questão.

v. Contraprestação a pagar ao cliente:

Este item inclui montantes monetários que a entidade paga ou espera pagar ao cliente e créditos, tais como cupões ou vales, que podem ser utilizados contra valores devidos à entidade. A contraprestação a pagar ao cliente representa, geralmente, uma redução do preço de transação e, consequentemente, do rédito.

Em suma, estes cinco fatores são bastante importantes para uma empresa que vende um determinado bem ou presta um serviço, sendo essenciais para a determinação do preço de uma transação.

Etapa 4 – alocação do preço da transação às respetivas performance obligations:

Após a identificação das *performance obligations* do contrato e determinação do preço da transação, a quarta etapa do modelo, sugerido pela IFRS 15, consiste em alocar o preço da transação às diferentes *performance obligations*, com base, por norma, no preço de venda relativo individual.

Quando o preço de venda *standalone* não for diretamente observável, a entidade deverá estimá-lo. Para isso, deverá utilizar todas as informações úteis e acessíveis, como as condições de mercado ou as características do cliente.

A IFRS 15 sugere 3 métodos para estimar o preço de venda *standalone*, a saber:

- i. Método da avaliação de mercado ajustada, que consiste em estimar o valor que um cliente está disposto a pagar por um bem ou serviço num determinado mercado, após avaliar e conhecer as características do mesmo;
- ii. Método do custo esperado mais margem, que visa aplicar uma margem sobre o custo de satisfazer uma determinada *performance obligation*;
- iii. Método residual, que permite estimar o preço de venda individual, subtraindo o preço total da transação pela soma dos preços de venda

standalone de todos os outros bens ou serviços que constam do contrato. Para aplicar este método em concreto, a entidade terá que satisfazer um dos seguintes critérios:

- Vender o mesmo bem ou serviço a clientes diferentes, no mesmo espaço temporal e por uma faixa de valores variada;
- Não ter estabelecido, no passado, um preço para o bem ou serviço em questão, que ainda não foi vendido individualmente.

A norma especifica, também, quando um desconto deve ser alocado a uma ou mais *performance obligation*. Na maior parte dos casos, um desconto é alocado de forma proporcional a cada uma delas. No entanto, a entidade pode entender que um determinado desconto não está relacionado com todos os bens ou serviços do contrato, alocando-o apenas a algumas.

Deste modo, a IFRS 15 defende que uma determinada empresa deve alocar um desconto a uma ou mais *performance obligations*, mas não a todas, caso os seguintes critérios sejam cumpridos na íntegra:

- i. A entidade vende com regularidade cada bem ou serviço de forma independente;
- ii. A entidade vende com regularidade alguns desses bens ou serviços de forma independente com desconto;
- iii. O desconto atribuível aos bens ou serviços descritos na alínea anterior é substancialmente o mesmo que o desconto no contrato, sendo possível identificar as *performance obligations* a que correspondem.

Etapa 5 – reconhecimento do rédito quando o cliente satisfaça a performance obligation:

Segundo a IFRS 15, uma entidade deve reconhecer o rédito quando satisfaz a *performance obligation* através da transferência do bem ou serviço para o cliente.

Na data de assinatura do contrato, a empresa deve determinar se essa transferência é efetuada ao longo do tempo. Caso contrário, assume-se que é satisfeita num determinado momento.

Posto isto, a norma define que uma entidade satisfaz a *performance obligation* ao longo do tempo, caso cumpra um dos três critérios em seguida apresentados:

- i. O cliente recebe e consome, em simultâneo, os benefícios fornecidos pelo desempenho por parte da entidade. Um exemplo claro são os serviços de rotina, tais como serviços de limpeza;
- ii. O desempenho da entidade cria ou melhora um ativo que o cliente controla ao mesmo tempo que esse mesmo ativo é criado e melhorado, como é o caso do desenvolvimento de um *software* informático nas instalações do cliente;
- iii. O desempenho da entidade não cria um ativo com uso alternativo para a própria. Ao mesmo tempo, a entidade pode exigir o pagamento pelo desempenho concluído até à data, como acontece com serviços de consultoria.

Para estes casos, a norma sugere que a empresa adote apenas um método de reconhecimento do rédito, em relação à *performance obligation* mais relevante. A entidade pode optar entre o método de entradas, que consiste nos esforços da entidade para satisfazer uma *performance obligation*, em relação ao total do esforço esperado para satisfazer a mesma (como custos, horas gastas em mão de obra ou recursos consumidos) e o método de saídas, que relaciona as medidas diretas de valor para o cliente dos bens ou serviços transferidos e os bens ou serviços remanescentes que constam do contrato (como tempo transcorrido, avaliações de desempenho ou objetivos alcançados).

Por outro lado, e contrariamente ao que foi abordado anteriormente, a *performance obligation* pode ser cumprida num determinado momento. Isto acontece quando a empresa tem um direito a pagamento pelo ativo e transfere a posse do mesmo, passando a propriedade do ativo para o cliente. Para além disso, assume-se que o cliente detém os riscos e benefícios mais significativos inerentes à propriedade do bem, tendo aceitado o ativo em questão.

Estas cinco etapas, cujas principais especificidades foram acima explicadas, representam a grande mudança de paradigma que a IFRS 15 propõe. Ao colocá-las em prática, as empresas encontram-se mais próximas de cumprir com o novo normativo.

Outra das questões mais sensíveis, e não menos importante, propostas pela IFRS 15, relaciona-se com os custos de contratos com clientes, que englobam os custos de angariação de contratos e os custos associados ao cumprimento de um contrato.

A IFRS 15 determina que uma entidade deve reconhecer os custos incrementais para a obtenção de um contrato com um cliente como um ativo, capitalizando-os, caso a entidade tenha a expectativa de os vir a recuperar. Os custos incrementais referem-se a custos em que a empresa não incorreria se o contrato não tivesse existido. A norma permite, ainda, que a entidade reconheça este tipo de custo como um gasto do período, nos casos em que o ativo que seria reconhecido tivesse um período de amortização igual ou inferior a um ano.

Em relação aos custos associados ao cumprimento de um contrato, a norma esclarece que estes devem ser capitalizados como um ativo, quando os seguintes critérios são simultaneamente satisfeitos:

- i. Os custos não estão no âmbito de outra norma IAS/IFRS, como por exemplo, inventários ou ativos tangíveis;
- ii. Os custos relacionam-se diretamente com um contrato já existente ou um contrato futuro. É o caso de custos de salários ou custos com materiais diretos;
- iii. Os custos geram recursos que irão ser utilizados para satisfazer uma *performance obligation*;
- iv. É esperado que os custos sejam recuperados.

A nova norma para o reconhecimento do rédito define, ainda, que os custos incorridos no cumprimento de um contrato que não possam ser considerados como ativo devem ser considerados como um gasto do período.

De acordo com a IFRS 15, os custos reconhecidos como ativo e devidamente capitalizados, sejam eles de angariação ou associados ao cumprimento do contrato, devem ser amortizados ao longo do período expectável do mesmo. Para além disso, a norma estabelece um novo modelo de imparidade para este tipo de custos. O seu valor recuperável é calculado pela diferença entre o valor remanescente que a entidade espera receber em troca dos bens ou serviços relacionados com o ativo e os custos diretamente relacionados com os bens e serviços que ainda não foram reconhecidos na Demonstração de Resultados como gastos.

A IFRS 15 salvaguarda, ainda, que as empresas devem aplicar esta norma para a generalidade dos contratos com clientes, exceção feita a:

- i. Contratos de *leasing*, que estão sob a alçada da IAS 17 – Locações;

- ii. Contratos de seguros, devidamente salvaguardados pela IFRS 4 – Contratos de Seguro;
- iii. Instrumentos financeiros, cujo reconhecimento do rédito se enquadra nas normas IFRS 9 – Instrumentos Financeiros, IFRS 10 – Demonstrações Financeiras Consolidadas, IFRS 11 – Acordos Conjuntos, IAS 27 – Demonstrações Financeiras Consolidadas e Separadas e IAS 28 – Investimentos em Associadas.

É importante referir que a IFRS 15 estabelece, ainda, vários requisitos de apresentação e divulgação, com o intuito de que seja fornecida informação mais clara e precisa sobre a natureza, montante, tempo de reconhecimento e incerteza do rédito de contratos com clientes aos utilizadores da informação financeira, desagregando-o em categorias que permitam cumprir este desígnio. Estas categorias podem incluir o tipo de bem ou serviço, tipo de cliente, tipo e duração do contrato, espaço geográfico, entre outras... Da mesma forma, os saldos iniciais e finais a receber, assim como os ativos e passivos de contratos com clientes devem ser divulgados, apresentando os movimentos ocorridos no período, entenda-se, o rédito reconhecido ao longo do mesmo. Alterações relevantes nos ativos e passivos de contratos com clientes devem ser devidamente explicadas e fundamentadas.

Adicionalmente, a IFRS 15 determina que seja feita uma caracterização das *performance obligations*, nomeadamente a altura em que cada uma delas é tipicamente satisfeita, os termos de pagamento, a natureza dos bens/serviços e eventuais obrigações de reembolsos, devoluções, garantias, entre outros... Uma entidade deve, ainda, divulgar o valor total da transação que está alocado às *performance obligations* que não foram totalmente satisfeitas durante o período em causa, enunciando a altura em que espera reconhecer esse mesmo valor.

Por último, mas não menos importante, a norma estabelece que a entidade deve divulgar os julgamentos significativos e estimativas contabilísticas relevantes utilizados no reconhecimento do rédito, que engloba os métodos utilizados para reconhecer a receita e o momento em que deve ser contabilizada (ao longo do tempo ou num momento específico), determinar o valor da transação e alocar o preço às respetivas *performance obligations*.

1.3. Principais diferenças entre as normas IAS 18 e IFRS 15

Para finalizar este capítulo, será apresentado, em seguida, uma tabela que resume as principais diferenças entre as normas IAS 18 e IFRS 15.

Tabela 1 – Resumo das principais diferenças entre IAS 18 e IFRS 15

IAS 18	IFRS 15
Norma em vigor até 31 de dezembro de 2017.	Norma entrará em vigor a partir de 1 de janeiro de 2018.
O reconhecimento depende do tipo de rédito em questão (venda de bens, prestação de serviços, juros, dividendos, <i>royalties</i>).	O reconhecimento é uniforme para todos os tipos de rédito, em virtude da implementação do modelo das 5 etapas para o reconhecimento do rédito.
O rédito é alocado ao contrato no seu todo.	Identificadas as <i>performance obligations</i> do contrato, o rédito é devidamente alocado a cada uma delas.
Não faz qualquer referência aos custos associados aos contratos com clientes.	Estabelece que uma entidade deve reconhecer os custos incrementais associados à obtenção e ao cumprimento de um contrato com um cliente como um ativo, capitalizando-os, caso a entidade tenha a expectativa de os vir a recuperar.
Divulgação pouco pormenorizada, cingindo-se, apenas, às políticas contabilísticas utilizadas e à quantia de rédito associada a cada uma das suas categorias.	Divulgação mais detalhada, acerca da natureza, montante, tempo de reconhecimento e incerteza associado à receita dos contratos com clientes, assim como ao nível da caracterização das <i>performance obligations</i> .

Fonte: Elaboração própria, tendo por base o Enquadramento Normativo.

Capítulo 2. Revisão de Literatura

Nesta secção irei apresentar uma Revisão de Literatura subordinada ao tema do Relatório de Estágio, começando numa abordagem mais abrangente e terminando, posteriormente, num estudo mais particular.

Para isso, focar-me-ei na norma IFRS 15 e naquilo que a literatura menciona sobre a mesma, no que toca aos setores de atividade que poderão ser mais afetados pela sua implementação e ao potencial impacto que a mesma poderá ter na contabilidade internacional, destacando os novos desafios que são propostos.

De seguida, e uma vez que a IFRS 15 só se tornará obrigatória em 2018, tentarei perceber quais as consequências da adoção desta norma para o setor das telecomunicações, onde se insere a NOS Comunicações, a instituição que acolheu o meu estágio curricular.

2.1. A nova norma para o reconhecimento do rédito – IFRS 15

A IFRS 15 é vulgarmente reconhecida na literatura como a norma das 5 etapas, sendo esta uma das principais inovações que a norma propõe. São muitos os trabalhos que abordam esta questão, como é o caso de Schmutte e Duncan (2016), Yeaton (2015), Whitehouse (2014) ou Jones e Pagach (2013). Apesar de diferentes, todos eles explicam cada etapa de forma mais ou menos detalhada, enquadrando-se com aquilo que foi pormenorizado ao longo do capítulo do Enquadramento Normativo deste relatório.

Cada setor é influenciado pela IFRS 15 de uma forma muito particular, em função, essencialmente, do impacto causado pela colocação em prática, ou não, do modelo das 5 etapas. A EY (2014) prevê que a implementação da IFRS 15 afetará, de forma mais notória, empresas dos setores das telecomunicações, das ciências sociais, como é o caso da biotecnologia e da indústria farmacêutica, dos *media* e entretenimento, dos *softwares* informáticos e da saúde. O efeito sentido nestes setores deve-se, em grande parte, à sua suscetibilidade de serem afetados pela colocação em prática da Etapa 2 do modelo das 5 etapas, isto é, a identificação das *performance obligations* dos contratos com clientes. Segundo este estudo, a 3ª etapa, que consiste em determinar o preço do contrato, tem grande impacto, também, nos setores das ciências sociais e dos *media* e entretenimento.

Por seu lado, a alocação do preço da transação às respetivas *performance obligations* terá consequências para as empresas dos setores das telecomunicações, dos *softwares* e da saúde. Por fim, a última etapa, que consiste no reconhecimento do rédito, representará um desafio acrescido, de acordo com a EY (2014), para os ramos das ciências sociais, *media* e entretenimento e *softwares*.

A KPMG (2014a) levou a cabo um estudo idêntico ao da EY (2014). Concluiu que a norma IFRS 15 afetará, para além das indústrias mencionadas anteriormente, os setores da aeroespacial e da defesa, da montagem e construção, dos administradores de fundos, dos fabricantes sob contrato e do imobiliário. O estudo da KPMG (2014a), à semelhança do anterior, indica quais as fases do modelo das 5 etapas que influenciarão cada um destes setores de forma mais determinante. Este trabalho expõe uma variedade de resultados considerável, não sendo possível aferir, face à prática atual, qual ou quais as fases do modelo das 5 etapas mais suscetíveis de afetar o reconhecimento do rédito das entidades destes setores. Em seguida, será apresentada uma tabela que resume a informação apresentada pela KPMG (2014a).

Tabela 2 – Setores potencialmente afetados pela IFRS 15. Etapas que influenciam estes setores.

Setores	Etapas				
	Etapa 1	Etapa 2	Etapa 3	Etapa 4	Etapa 5
Administradores de fundos					
Aeroespacial e defesa					
Bens Imóveis					
Ciências sociais e <i>Media</i>					
Fabricantes sob contrato					
Montagem e construção					
Saúde					
<i>Softwares</i>					
Telecomunicações					

Fonte: KPMG (2014a)

Como podemos observar na Tabela 2, as fases do modelo das 5 etapas que influenciam cada um dos setores varia em função dos mesmos. Apesar da norma ser uniforme, as etapas do seu modelo afetam as diferentes indústrias de forma dissemelhante.

Posto isto, quais as principais alterações no reconhecimento do rédito, comuns a todos estes setores e empresas, que a literatura descortina?

Segundo McConnell (2014), a norma vem remover substancialmente as inconsistências resultantes da contabilização de rédito, que muitas vezes era feita de forma diferente para transações económicas semelhantes. O modelo das 5 etapas implementado pela IFRS 15 vem permitir um reconhecimento do rédito uniforme para todos os contratos com clientes, exceção feita a alguns tipos de contratos, conforme mencionado no Capítulo 1 (ver páginas 15 e 16). De acordo com este trabalho, a IFRS 15 altera o montante e o momento do reconhecimento do rédito. A magnitude e direção deste efeito irá depender da indústria, da empresa e da transação em causa.

De acordo com a KPMG (2014b), o rédito deve ser reconhecido ao longo do tempo ou num determinado momento, conforme retrate o rendimento da empresa da forma mais real. Em virtude da implementação da IFRS 15, num contrato com várias *performance obligations* e contraprestações, o rédito pode ser acelerado ou diferido, quando comparado com o normativo atualmente em vigor.

Um estudo mais recente, de Scanlon et al (2017), refere que, para muitas empresas, o reconhecimento do rédito sob o novo normativo será semelhante ao que tem vindo a ser feito até ao momento. No entanto, para muitas outras, a IFRS 15 altera de forma significativa a maneira como o rédito é calculado e reportado, sobretudo para aquelas que integram setores de atividade que estavam sujeitos a normativos específicos, como é o caso do ramo da construção, cujo reconhecimento do rédito estava salvaguardado pela IAS 11.

Dixit (S.d) debruçou-se sobre o estudo das principais mudanças que a IFRS 15 propõe, relativamente à IAS 18 e aos outros normativos relacionados com o reconhecimento do rédito. Em primeiro lugar, Dixit (S.d) refere que a implementação da IFRS 15 oferece um único e consistente modelo para o reconhecimento da receita, independentemente da indústria ou do espaço geográfico em questão, ao contrário do que acontecia anteriormente. Da mesma forma, o novo normativo determina a obrigatoriedade de divulgar uma série de requisitos, com informações relevantes sobre os contratos com os clientes.

Paralelamente, e como já foi referenciado neste relatório, Dixit (S.d) revela que, com a IFRS 15, as empresas passam a ter que identificar todos os bens e serviços que

constam de um contrato com um cliente, determinando quais os que representam *performance obligations*. O crédito passa a ser reconhecido quando cada uma delas é devidamente satisfeita. Anteriormente, isto não sucedia, pelo que, em inúmeros casos, o reconhecimento do crédito era efetuado de forma deficiente.

Outra das grandes diferenças, na perspectiva de Dixit (S.d), prende-se com a contabilização da prestação variável. Sob o normativo ainda vigente, esta contabilização não é uniforme, variando consoante a indústria. Contudo, sob o desígnio da IFRS 15, está salvaguardado um modelo único e homogéneo para o reconhecimento da contraprestação variável, que inclui, por exemplo, descontos, cupões ou direitos de devolução. A IFRS 15 determina que esta contraprestação variável tem que ser incluída no respetivo preço de transação.

2.2. Impacto da norma IFRS 15 no setor das telecomunicações

Um dos setores em que a introdução da IFRS 15 mais se fará sentir é o setor das telecomunicações, pelo que será oportuno verificar, de acordo com a literatura existente, e uma vez que se trata do setor onde a NOS está inserida, qual o impacto que a norma terá nesta indústria.

Segundo a KPMG (2016a), as etapas 2 e 4 do modelo referido anteriormente influenciarão, de forma decisiva, as empresas de telecomunicações.

A Etapa 2 consiste, como já foi mencionado, em identificar as diferentes *performance obligations* do contrato. Este facto tem grande interesse para o setor em causa, uma vez que grande parte dos serviços fornecidos por estas empresas são apresentados em “pacote”. Segundo a KPMG (2016a, pp. 13), esta etapa desafia as empresas de telecomunicações, na medida em que “as entidades precisam identificar todos os seus contratos que considerem a entrega de diversos bens e serviços, e avaliar que bens ou serviços prometidos podem ser contabilizados separadamente sob o novo modelo”, algo que será extremamente dispendioso ao nível de tempo, tendo em conta a grandeza destas empresas e o seu considerável número de clientes. Em consequência da Etapa 2, surge a Etapa 4, sugerindo que, depois de identificadas as *performance obligations*, deve-se proceder à alocação do respetivo preço a cada uma delas. Esta fase representa um desafio para o setor das telecomunicações, uma vez que, após a dificuldade

de separar os bens e serviços integrados em pacote, é necessário alocar um preço a cada um deles, preço esse que, muitas vezes, não é diretamente observável. Nesses casos, de acordo com a KPMG (2016a), é necessário estimar o preço, através de duas opções: i) avaliar o preço de mercado; ii) estimar o custo e aplicar uma margem.

Segundo Clarin (2016), a IFRS 15 exige que as empresas investiguem quais os produtos/serviços que poderiam ser desagregados do pacote, determinando, assim, os seus preços de venda de forma individual, o que, com a norma anteriormente em vigor, não era necessário. É essencial distinguir, por exemplo, o preço afeto ao serviço de telefone ou serviço da internet, do preço associado a equipamentos, como telemóveis, que correspondem a *performance obligations* distintas. Deste modo, o mesmo autor estima que esta alteração tenha repercussões sobre a Demonstração de Resultados.

Para além do modelo das 5 etapas, com especial ênfase para a 2ª e a 4ª, a IFRS 15 terá outros impactos sobre as empresas do setor das telecomunicações.

Neste seguimento, Clarin (2016) sugere, também, outras alterações, nomeadamente sobre as comissões que são pagas aos vendedores que tentam angariar novos clientes. Essas comissões passam a ser capitalizadas como ativos, sendo devidamente amortizadas ao longo do período de subscrição. Da mesma forma, todas as taxas de ativação, processamento e instalação pagas pelos assinantes devem ser amortizadas ao longo do período do contrato, uma vez que o seu uso irá ser feito ao longo do mesmo.

O estudo levado a cabo pela KPMG (2016b) apresenta outros impactos e desafios para o setor das telecomunicações propostos pela entrada em vigor da IFRS 15. Segundo este, o rédito associado aos equipamentos indexados aos serviços de telecomunicações passará a ser antecipado, na medida em que deixa de estar alocado ao serviço em si, passando a ser reconhecido no início do contrato, como uma *performance obligation* distinta. Da mesma forma, as empresas do setor devem ter em conta que cláusulas de opção para a aquisição de serviços adicionais podem ser consideradas como *performance obligations* distintas, pelo que parte do rédito do contrato deve ser a elas alocado.

A KPMG (2016b) defende que, no âmbito da nova norma, e no seguimento do que é apresentado por Clarin (2016), custos incrementais com a angariação de contratos deverão ser capitalizados como ativos e devidamente amortizados ao longo do período de vigência do contrato. Adicionalmente, o mesmo estudo refere que a IFRS 15 vem

implementar novas normas de divulgação e exigir um esforço adicional para a adaptação dos sistemas e processos informáticos e de controlos internos.

A aplicação da IFRS 15 ao setor das telecomunicações foi alvo de estudo, também, por parte de outras consultoras, como a EY (2014) e a PWC (2016). Um ponto em comum em ambos os trabalhos prende-se, uma vez mais, com o tema da capitalização das comissões, que deve acontecer, de acordo com as investigações em questão, quando a empresa está perante custos incrementais e que possam ser recuperados. Sendo este um setor em que os seus promotores/vendedores recebem parte do rendimento através de comissões, esta é uma questão que impacta, de forma óbvia, as empresas do ramo.

Segundo a EY (2014), a entrada em vigor da IFRS 15 coloca uma série de desafios às empresas do setor das telecomunicações. Estas deverão ter em consideração que, agora, alguns bens e serviços gratuitos ou que, fruto de serem vendidos em pacote, têm um desconto associado, podem representar *performance obligations* distintas, o que alterará a forma de reconhecimento e o montante do rédito. Este raciocínio é análogo para as opções para a aquisição de bens ou serviços adicionais, como é o caso do tráfego adicional de internet ou de minutos de chamada. Também as modificações de cláusulas do contrato com o cliente estão salvaguardadas na norma, podendo gerar novas *performance obligations*, repercutindo-se, igualmente, no preço e no rédito.

De acordo com a mesma publicação, a IFRS 15 apresenta outra novidade em relação aos normativos anteriores para o reconhecimento do rédito: quando o prazo de pagamento de um bem ou serviço é alargado, este deve dar origem ao reconhecimento de rédito de juros.

A EY (2014) aponta outros desafios subordinados às vendas em pacote: os bens cujo preço se altera com frequência, como é o caso dos telemóveis, resultam em diferentes valores alocados para produtos semelhantes, inseridos em contratos distintos.

Por último, a EY (2014) defende que a IFRS 15 acarretará requisitos adicionais nos sistemas informáticos e de contabilização, fruto do grande leque de oferta de bens e serviços, dispersão de preços e diferimento da receita.

Por sua vez, a PWC (2016) menciona que a IFRS 15 desencadeia uma série de novos desafios, que as empresas do setor das telecomunicações, em particular, devido às suas especificidades, terão que saber ultrapassar.

Em primeiro plano, surgem as óbvias diferenças na alocação do rédito, em função dos novos requisitos para o tempo do reconhecimento do mesmo.

Para além disso, a PWC (2016) prevê que a norma afete outras vertentes do negócio, nomeadamente ao nível dos processos e sistemas de contabilização e informação, que fruto desta mudança de paradigma terão que ser estruturalmente revistos.

Em seguida, tomando como base os estudos das consultoras/auditoras anteriormente abordados, é apresentada uma tabela que resume os principais impactos que a aplicação da nova norma para o reconhecimento do rédito terá sobre as empresas do ramo das telecomunicações, onde se insere a entidade de acolhimento do estágio curricular, que será alvo de estudo ao longo do presente relatório.

Tabela 3 – Impactos da IFRS 15 no setor das telecomunicações previstos pelas consultoras/auditoras

Impactos estimados no setor das telecomunicações	Consultoras/Auditoras		
	EY	KPMG	PWC
Desafios propostos pelas etapas 2 e 4 do modelo das 5 etapas: identificar as <i>performance obligations</i> e respetiva alocação do rédito.			
Alteração do momento de reconhecimento do rédito.			
Rédito associado aos equipamentos e aparelhos será antecipado.			
Cláusulas contratuais como opções para a aquisição de bens e serviços adicionais podem representar <i>performance obligations</i> distintas.			
Modificação das cláusulas contratuais pode originar novas <i>performance obligations</i> .			
Desafio subordinado às vendas em pacote: diferentes valores alocados para produtos semelhantes, inseridos em contratos diferentes.			
Alargamento dos prazos de pagamento pode originar rédito de juros.			
Capitalização de custos incrementais com angariação de contratos com clientes.			
Impactos noutras vertentes do negócio, ao nível dos processos e sistemas informáticos e de contabilização.			

Fonte: Elaboração própria, com base nos trabalhos de EY (2014), KPMG (2016a), KPMG (2016b) e PWC (2016).

Em suma, e apesar da literatura existente sobre esta temática não ser demasiado vasta, visto tratar-se de uma norma recente que ainda não entrou em vigor de forma obrigatória, ficou claro, através desta Revisão de Literatura, que a implementação da

IFRS 15 terá impacto em alguns setores de atividade, nomeadamente no setor das telecomunicações. As empresas deste setor, como é o caso da NOS, terão que se adaptar às alterações que o novo normativo impõe, tentando antecipar e responder da melhor forma aos desafios referidos anteriormente.

Capítulo 3. Caso de Estudo: Grupo NOS

Após o Enquadramento Normativo, onde foram detalhadas as especificidades das normas IAS 18 e IFRS 15, e a Revisão de Literatura sobre a importância da IFRS 15 e o seu impacto no setor das telecomunicações, o foco deste relatório será, agora, o Caso de Estudo do Grupo NOS. Nesse sentido, pretende-se, então, analisar o impacto da adoção da IFRS 15 no setor das telecomunicações e, em particular, no grupo empresarial onde realizei o meu estágio curricular.

Este estudo terá como base o mercado residencial da NOS, caracterizado por absorver um conjunto bastante diversificado de bens e serviços, frequentemente oferecidos às famílias sob a forma de “pacote”, tais como: telefone fixo e móvel, internet, televisão, canais *premium* ou equipamentos (telemóveis, *routers*, *boxes*, entre outros).

Neste seguimento, o Caso de Estudo será dividido em cinco secções, nomeadamente, a análise das transações abrangidas pela IFRS 15, a aplicação do modelo das 5 etapas ao caso concreto da NOS, a identificação das alterações nas práticas contabilísticas no que respeita aos custos associados à angariação de contratos com clientes, a quantificação dos principais impactos na oferta residencial da NOS, através da apresentação de pequenas ilustrações e, por último, a apresentação dos resultados.

3.1. Análise dos bens e serviços no âmbito da IFRS 15

Em primeiro lugar, é necessário analisar quais os bens e serviços oferecidos pela NOS, no mercado residencial, cujas transações e respetivo reconhecimento do rédito se inserem no âmbito de aplicação da IFRS 15.

A IFRS 15 deve ser aplicada, conforme consta do Enquadramento Normativo, à maioria dos contratos com clientes. Uma das exceções está relacionada com contratos de locação, enquadráveis no âmbito da IAS 17/IFRS 16 – Locações. Deste modo, o reconhecimento do rédito associado à maioria dos bens e serviços acima mencionados encontra-se prescrito na IFRS 15. Há, no entanto, situações que suscitam dúvidas e que devem ser analisadas, como é o caso dos contratos que incluem equipamentos, uma vez que a totalidade ou parte desses contratos pode não estar inserida no âmbito da IFRS 15.

Estes bens podem ser telefones fixos, telemóveis, *pens* para acesso à internet, *boxes*, *modems*, *routers* ou outros equipamentos complementares ao serviço, como cabos ou rede. Para perceber se estão enquadrados com a IFRS 15 é necessário analisar se as transações que envolvem estes equipamentos são consideradas vendas, locações ou meras extensões de rede.

Assim, as transações de telemóveis, telefones fixos e *pens* representam vendas, na medida em que o controlo e os respetivos direitos são transferidos para o cliente no início do contrato. Desta forma, estas transações estão no âmbito da IFRS 15.

Por outro lado, tudo o que seja equipamento necessário para a prestação do serviço, como cabos ou rede, deve ser considerado como extensão de rede. Deste modo, não representam *performance obligations* distintas, pelo que não se inserem no campo de atuação da IFRS 15.

Por fim, no que toca a aparelhos como *routers*, *modems* ou *boxes*, estes podem ser considerados como locações, em que o cliente paga um aluguer pela utilização dos mesmos, ou como parte integrante do serviço, representando uma extensão de rede que não origina *performance obligations* distintas. Independentemente da perspetiva, estes equipamentos não se encontram no âmbito da IFRS 15. Atualmente, a NOS considera estes equipamentos como ativos fixos tangíveis e reconhece como crédito a mensalidade a pagar pelo cliente, que engloba os vários serviços e a utilização dos equipamentos a eles inerentes.

3.2. Aplicação do modelo das 5 etapas à NOS

Após a análise anterior urge perceber como é que o modelo das 5 etapas, a grande novidade da IFRS 15 para o reconhecimento do crédito, se irá repercutir no segmento residencial da NOS.

3.2.1. Etapa 1 – Identificação do contrato com o cliente

Tal como foi abordado na secção 1.2. (ver páginas 8 e 9), a IFRS 15 define quatro critérios, que devem ser cumpridos em simultâneo, para que estejamos perante um contrato (as partes envolvidas têm que aprovar o contrato e estar comprometidas com as

suas obrigações; ser possível identificar o direito aos bens/serviços, assim como identificar os termos da contraprestação; o contrato tem de ter essência comercial; e, ser provável que a contraprestação seja cumprida).

Os contratos celebrados entre a NOS e os seus clientes do mercado residencial cumprem tais requisitos, pelo que a primeira etapa do modelo é satisfeita com êxito.

Não obstante, quando falamos da existência de um contrato com um cliente, um dos aspetos essenciais para o reconhecimento do rédito prende-se com o período de duração do contrato. A oferta residencial da NOS é constituída por contratos com e sem fidelização. Os contratos com fidelização têm a duração, por norma, de 6 meses, 1 ano ou 2 anos, sendo que o rédito mensal associado a cada contrato depende da sua duração.

Os contratos com fidelização, prática bastante usual no setor das telecomunicações, salvaguardam a existência de penalizações financeiras para os clientes que quebrem o período de fidelização. Estas penalidades, apesar de representarem um rendimento para a empresa, não estão no âmbito da IFRS 15, uma vez que não cumprem com os requisitos que constam da Etapa 1. Tratam-se de penalizações por incumprimento de contrato, e não propriamente de um contrato. Neste caso, o contrato não tem essência comercial, não é possível identificar quaisquer direitos a bens ou serviços, pelo que nem será, sequer, correto falar de contraprestação. Assim sendo, este rendimento não é considerado como rédito, devendo ser contabilizado na Demonstração de Resultados na rubrica “Outros rendimentos”.

3.2.2. Etapa 2 – Identificação das *performance obligations*

Conforme foi abordado anteriormente neste relatório, uma das fases do modelo das 5 etapas que maior impacto tem sobre o setor das telecomunicações é a Etapa 2 – Identificação das *performance obligations*. A NOS não é exceção. Para corresponder com aquilo que esta etapa solicita, é necessário analisar todos os pacotes, bens e serviços oferecidos no mercado residencial.

Recordando aquilo que foi mencionado na secção 1.2. deste Relatório de Estágio (ver página 9), estamos perante uma *performance obligation* distinta quando:

- o cliente possa beneficiar do bem ou serviço de forma individual;

- a promessa de transferir o bem ou serviço da entidade para o cliente possa ser identificada separadamente das outras promessas constantes do contrato.

Deste modo, os serviços que incorporam os diferentes pacotes da NOS, como o telefone fixo e móvel, internet e televisão, são, de facto, *performance obligations* distintas, na medida em que cumprem com os dois requisitos acima. Apesar disso, quando estes integram pacotes da NOS, dado que o padrão de transferência do serviço é igual, a empresa poderá optar por reconhecer o rédito a eles associado como se representassem uma única *performance obligation*. Contudo, no âmbito da divulgação, a NOS terá que precaver a necessidade de desagregar os serviços que integram o pacote e alocar o respetivo rédito a cada um deles, de maneira a cumprir com os requisitos de divulgação da IFRS 15.

Também os equipamentos como telemóveis ou *pens* para utilização de internet representam *performance obligations* distintas. Por sua vez, e tal como debatido na secção 3.1., tudo o que seja *routers*, *modems*, cabos ou rede deve ser considerado como locação ou extensão de rede, pelo que não configuram *performance obligations* distintas.

A NOS, enquanto empresa do setor de telecomunicações, atribui aos clientes dos seus pacotes, com frequência, uma opção para a aquisição de serviços adicionais. Crédito para a aquisição de canais *premium*, Cartão NOS (oferece dois bilhetes nos Cinemas NOS pelo preço de um, aos clientes com televisão por cabo) e tráfego adicional para minutos de chamada ou internet são alguns exemplos destes serviços adicionais. Os dois primeiros oferecem aos seus clientes direitos materiais à luz da IFRS 15, pelo que constituem *performance obligations* distintas no início do contrato. O mesmo não acontece com a opção para o tráfego adicional de minutos ou internet, pois o cliente apenas aciona esta opção caso o seu limite de tráfego seja atingido. Assim, esta não constitui uma *performance obligation* no início do contrato, pelo que o rédito a si associado deve ser contabilizado aquando da prestação do serviço por parte da NOS.

3.2.3. Etapa 3 – Determinação do preço da transação

Para determinar o preço de uma transação, a IFRS 15 estabelece que uma entidade deverá ter em consideração cinco fatores (existência de contraprestação variável; restrições nas estimativas da contraprestação variável; presença de forte componente de

financiamento; contraprestação não monetária; e, contraprestação a pagar ao cliente), conforme já abordado ao longo da secção 1.2. do Enquadramento Normativo (ver página 10 e seguintes).

Deste modo, a NOS deve ter em conta o período de duração do contrato estabelecido na Etapa 1, partindo do princípio que não haverá cancelamento ou modificação do contrato.

A nova norma para o reconhecimento do rédito define que o preço total da transação deve ser calculado considerando o preço acordado com o cliente e todas as componentes variáveis no início do contrato, que podem incluir descontos, reembolsos ou penalidades pagas pelo cliente. Uma vez que esta componente não é diretamente observável no início do contrato (é, como o próprio nome indica, variável), a NOS deve usar o método do valor esperado ou o método do valor mais provável (ver secção 1.2., página 11).

Da mesma forma, a NOS deve incluir no preço da transação o valor pago ou a pagar ao cliente. Uma prática usual da empresa, que exemplifica este facto, é a oferta do desconto de uma mensalidade para novos clientes. Segundo a IFRS 15, para efeitos de contabilização, a empresa deve considerar que o desconto representa uma redução do preço do contrato, o que afetará, evidentemente, o reconhecimento do rédito ao longo do período de vigência do mesmo.

Outro dos fatores que a NOS deve ter em atenção para o desenvolvimento desta etapa relaciona-se com a possível existência de uma componente significativa de financiamento, como por exemplo, a subsidiação de um telemóvel com pagamento em prestações. Segundo a IFRS 15, a NOS só terá de considerar financiamento quando este representar um montante considerável e quando o desfasamento temporal, entre a transferência do bem ou serviço e o momento do pagamento, for superior a um ano.

3.2.4. Etapa 4 – Alocação do preço da transação às respetivas PO

As Etapas 2 e 4 são, tal como mencionado anteriormente, as que afetam de forma mais direta as empresas do setor das telecomunicações. Por isso, será de esperar que a NOS tenha um cuidado especial com a alocação do preço da transação às respetivas *performance obligations*.

Assim, a empresa deve determinar o preço de cada *performance obligation* no início do contrato, tendo como base o seu preço *standalone*. Frequentemente, este preço não é diretamente observável, pelo que terá que ser estimado por um dos três métodos propostos no Enquadramento Normativo, nomeadamente, o Método da avaliação de mercado ajustada, o Método do custo esperado mais margem e o Método residual (ver páginas 12 e 13). Uma vez calculados os preços *standalone* das várias *performance obligations*, a NOS estará apta a alocar o montante total da transação a cada uma delas, calculando a ponderação do preço *standalone* de cada *performance obligation* em relação ao somatório de todos eles.

Em seguida será apresentado um exemplo concreto da oferta residencial da NOS que clarifica esta questão.

Ilustração 1 - Aplicação da Etapa 4 ao Pacote “NOS 3”

(24 meses de fidelização)

O Pacote “NOS 3” oferece ao cliente os serviços de Televisão, Telefone e Internet, pelo valor mensal de 44,99€. Este pacote oferece, entre outros, o Cartão NOS, que possibilita a compra de dois bilhetes nos Cinemas NOS pelo preço de um.

Supondo, para efeitos de simplificação, que neste contrato existem, apenas, duas *performance obligations* distintas (o Pacote “NOS 3” e o Cartão NOS). Fruto do período de fidelização, a mensalidade tem um desconto associado de 10,00€, sendo a primeira mensalidade gratuita. Assim, o preço do contrato é de 1034,77€ ($44,99€ \times 23 \text{ meses} = 1034,77€$). O preço *standalone* do Pacote “NOS 3” é diretamente observável ($54,99€ \times 24 \text{ meses} = 1.319,76 €$), enquanto que o preço do Cartão NOS terá que ser estimado. Esta estimativa pode ser calculada da seguinte forma:

Estimar o preço <i>standalone</i> do Cartão NOS	
Preço do bilhete sem desconto	5,50 €
Preço do bilhete com desconto	0,00 €
Desconto	5,50 €
Estimativa de utilização	1 bilhete/mês
% clientes que utilizam o Cartão NOS	10%
Estimativa do preço <i>standalone</i>	$5,50€ \times 24 \times 0,1 = 13,20€$

Nota para o facto de que a estimativa de utilização e a percentagem de clientes que utiliza o Cartão NOS é meramente indicativa e depende do histórico de utilização da empresa, que pode, em última instância, ser desagregado por tipologia de cliente.

A alocação do preço total da transação às *performance obligations* (PO) é elaborado da seguinte forma:

<i>Performance Obligation</i>	Preço do contrato	Preço <i>standalone</i>	Percentagem	Alocação do preço a cada PO
Pacote NOS 3	1 034,77 €	1 319,76 €	99,01%	1 024,52 €
Cartão NOS	- €	13,20 €	0,99%	10,25 €
Total	1 034,77 €	1 332,96 €	100,00%	1 034,77 €

A percentagem do quadro anterior é calculada através do quociente entre o preço *standalone* de cada *performance obligation* e o somatório de ambos. Por seu lado, a alocação do preço a cada PO é calculada através da multiplicação de cada percentagem pelo preço total do contrato.

3.2.5. Etapa 5 – Reconhecimento do rédito quando o cliente satisfaça a PO

O reconhecimento do rédito depende do momento em que as *performance obligations* são satisfeitas. Este pode ocorrer, como consta do Enquadramento Normativo, num determinado momento ou ao longo do tempo, em função do momento em que se efetiva a transferência do bem ou serviço para o cliente (ver páginas 13 e 14).

Segundo a IFRS 15, o rédito associado à venda de equipamento deve ser contabilizado no início do contrato, enquanto o rédito relativo à prestação do serviço deve ser reconhecido ao longo do período de duração do contrato, mensalmente.

Posto isto, a última fase do modelo das 5 etapas não terá grande impacto na NOS, na medida em que aquilo que a Etapa 5 propõe não difere, significativamente, da prática atual da empresa.

3.3. Custos associados aos contratos com clientes

Uma das questões que mais se destacou ao longo da Revisão de Literatura, comum a vários autores, prende-se com os custos associados aos contratos com clientes. Segundo

a nova norma para o reconhecimento do rédito, há dois tipos de custos que passam a ser capitalizáveis: os custos de angariação de contrato e os custos associados ao cumprimento de um contrato.

Na verdade, esta é uma das grandes alterações impostas pela IFRS 15 com grande impacto no setor das telecomunicações e, consequentemente, na entidade objeto de estudo. Esta questão, anteriormente abordada na secção 1.2. do Enquadramento Normativo (ver página 15), terá impacto na empresa nos seguintes aspetos:

- Caso a NOS consiga demonstrar a recuperabilidade dos custos de angariação dos contratos sem fidelização, estes podem ser capitalizados como ativos, sendo amortizados pelo período expectável de permanência do cliente, que, tendo em conta o histórico da empresa, é de 6 anos.
- Os custos com angariação de contratos com fidelização são, atualmente, capitalizados e devidamente amortizados ao longo do período de fidelização (6, 12 ou 24 meses). Com a implementação da IFRS 15, a NOS deverá amortizar estes custos, à semelhança do caso anterior, durante 6 anos.
- A NOS deve passar a capitalizar os custos com as horas de *backoffice* das equipas de ativações relacionadas com contratos que foram, efetivamente, angariados;
- As comissões pagas aos colaboradores da área comercial, diretamente relacionadas com a angariação de contratos, devem ser consideradas como custos capitalizáveis, algo que, segundo o normativo atual, não é colocado em prática.

3.4. Quantificação do impacto da adoção da IFRS 15 na oferta residencial do Grupo NOS

O presente Caso de Estudo expôs, até ao momento, os impactos da norma IFRS 15 no mercado residencial da NOS, através da análise das transações que estão no âmbito da norma, da aplicação do modelo das 5 etapas à oferta residencial da NOS e da identificação de alterações nas políticas contabilísticas, relativas aos custos associados

aos contratos com clientes. Nesta secção pretende-se quantificar esses mesmos impactos, através da apresentação de alguns exemplos ilustrativos.

Para isso, convém, numa primeira instância, apresentar um resumo da panóplia de bens e serviços oferecidos aos clientes do mercado residencial da NOS. Assim, a oferta neste segmento da empresa divide-se em cinco grandes grupos, a saber:

- Televisão;
- Internet;
- Telefone fixo;
- Telemóvel;
- Pacotes, que agregam parte ou a totalidade dos serviços anteriores.

Cada um deles tem as suas especificidades e leque de oferta, que serão analisados em seguida. Esta análise terá por base a oferta residencial da NOS disponível no seu *website* à data de 31 de maio de 2017.

3.4.1. Televisão

A NOS oferece um serviço de televisão por satélite, através de pacotes de televisão distintos, que variam no número de canais disponível, no período de fidelização e, consequentemente, no seu preço. O rédito associado a este tipo de serviço de televisão é reconhecido ao longo do período do contrato, tal como exposto no exemplo seguinte.

Ilustração 2 - Contrato de televisão “Segunda Casa” (12 meses de fidelização)

Antes da IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	(...)	12	Total
Adesão	160,00 €	- €	- €	- €	(...)	- €	160,00 €
Mensalidade	23,99 €	23,99 €	23,99 €	23,99 €		23,99 €	287,88 €
Total	183,99 €	23,99 €	23,99 €	23,99 €		23,99 €	447,88 €

IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	(...)	6	Total
Adesão	- €	- €	- €	- €	(...)	- €	- €
Mensalidade	37,32 €	37,32 €	37,32 €	37,32 €		37,32 €	447,88 €
Total	37,32 €	37,32 €	37,32 €	37,32 €		37,32 €	447,88 €

Como se comprova através da ilustração anterior, o rédito associado a este tipo de serviço é contabilizado ao longo do período do contrato. Com a implementação da IFRS

15, o valor correspondente à adesão é reconhecido, também, durante o mesmo período, sendo devidamente alocado ao valor da mensalidade. Conclui-se que o rédito no início do contrato é diferido ao longo dos meses de duração do mesmo.

A NOS oferece, ainda, televisão por fibra altamente inovadora, como a UMA e a IRIS, que têm *boxes* associadas que permitem obter uma imagem com maior qualidade, gravar programas, parar e voltar com a emissão para trás, entre uma série de outras funcionalidades que não está ao dispor da televisão tradicional. No entanto, apenas é possível adquirir este tipo de serviço de televisão juntamente com outros serviços, como internet ou telefone, não podendo ser adquiridos individualmente. Em relação às *boxes*, estas representam um equipamento fundamental para o serviço, mas que não pode ser desagregado do mesmo. Desta forma, não constituem uma *performance obligation*, pelo que nenhuma parte do rédito é a elas alocado.

Para além destes, a NOS disponibiliza uma série de outros serviços de televisão, como é o caso dos Canais *Premium*, como por exemplo, SPORT TV ou TV Cine, do Videoclube e do N Play, que disponibilizam filmes e séries que o cliente pode subscrever, e de *packs* de canais e outros conteúdos. Todos eles constituem *performance obligations* distintas, na medida em que podem ser adquiridos separadamente, sem alterar o serviço base de televisão. O rédito a eles associado deve ser reconhecido numa base mensal, à medida que os serviços vão sendo prestados.

3.4.2. Internet

O serviço de internet oferecido pela NOS pode ser dividido em três grandes segmentos:

3.4.2.1. Internet fixa

Sob a influência da IFRS 15, o rédito associado à ativação da internet fixa, em contratos sem pacote, é diferido ao longo do período do contrato, para contratos com fidelização de 6 ou 12 meses. De seguida, é apresentado um exemplo prático, que ilustra esta situação.

Ilustração 3 - Contrato de internet fixa de 100 Megas (6 meses de fidelização)

Antes da IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	5	6	Total
Ativação	112,50 €	- €	- €	- €	- €	- €	112,50 €
Mensalidade	45,49 €	45,49 €	45,49 €	45,49 €	45,49 €	45,49 €	272,94 €
Total	157,99 €	45,49 €	45,49 €	45,49 €	45,49 €	45,49 €	385,44 €

IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	5	6	Total
Ativação	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Mensalidade	64,24 €	64,24 €	64,24 €	64,24 €	64,24 €	64,24 €	385,44 €
Total	64,24 €	64,24 €	64,24 €	64,24 €	64,24 €	64,24 €	385,44 €

Segundo a nova norma para o reconhecimento do rédito, o valor pago pela ativação não constitui uma *performance obligation* distinta. Por conseguinte, o seu valor é incorporado no valor da mensalidade e diferido ao longo do período do contrato. O mesmo é válido para contratos com período de fidelização de 12 meses. Para os contratos com fidelização de 24 meses, a ativação do serviço é gratuita, pelo que a IFRS 15 não altera o reconhecimento do rédito destes.

É importante referir que nenhuma parte do rédito é alocada aos *routers*, na medida em que estes não constituem *performance obligations* distintas. À semelhança do que acontece com as *boxes* no serviço de televisão, os *routers* são equipamentos fulcrais para o funcionamento da internet fixa, que não podem ser desagregados do serviço.

3.4.2.2. Internet móvel

A NOS oferece um serviço de internet móvel, denominado “Kanguru”. Este prevê a aquisição de um *hotspot* por parte do cliente, que permite partilhar internet móvel com terceiros em qualquer lugar. Ao contrário do que sucede com as *boxes* e os *routers*, os *hotspots* constituem *performance obligations* distintas, na medida em que estes equipamentos podem ser dissociados do serviço. Assim, o rédito associado à internet móvel varia em função do preço do *hotspot*, do tráfego de internet contratado e do valor da ativação dos contratos com fidelização. Abaixo é apresentado um exemplo prático do reconhecimento do rédito associado ao serviço “Kanguru”, constituído por um *Hotspot* “Kanguru 3G”, tráfego limitado até 5 GB e 6 meses de fidelização.

Ilustração 4 - Contrato de internet móvel “Kanguru” até 5GB

(6 meses de fidelização)

Antes da IFRS 15	Meses						Total
	1	2	3	4	5	6	
Ativação	25,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	25,00 €
Hotspot	29,90 €	- €	- €	- €	- €	- €	29,90 €
Mensalidade	15,00 €	15,00 €	15,00 €	15,00 €	15,00 €	15,00 €	90,00 €
Total	69,90 €	15,00 €	15,00 €	15,00 €	15,00 €	15,00 €	144,90 €

	Preço do contrato	Preço Standalone	Percentagem	Alocação ao contrato
Ativação	25,00 €	- €	0,00%	- €
Hotspot	29,90 €	39,90 €	30,72%	44,51 €
Mensalidade	90,00 €	90,00 €	69,28%	100,39 €
Total	144,90 €	129,90 €	100,00%	144,90 €

IFRS 15	Meses						Total
	1	2	3	4	5	6	
Ativação	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Hotspot	44,51 €	- €	- €	- €	- €	- €	44,51 €
Mensalidade	16,73 €	16,73 €	16,73 €	16,73 €	16,73 €	16,73 €	100,39 €
Total	61,24 €	16,73 €	16,73 €	16,73 €	16,73 €	16,73 €	144,90 €

Com a implementação da IFRS 15, a transação do *hotspot*, uma vez que se trata de uma venda de equipamento, é reconhecida no início do contrato, à semelhança do que acontece segundo a política atual da empresa.

Conclui-se, também, que o valor da ativação é diferido ao longo do período do contrato e alocado, proporcionalmente, ao rédito associado ao *hotspot* e à mensalidade.

3.4.2.3. Internet no telemóvel

Em relação à internet no telemóvel, este serviço não pode ser obtido individualmente, isto é, para ter internet no telemóvel o cliente terá de adquirir, no mínimo, um tarifário de telemóvel que tenha esta especificidade. Assim, a análise do reconhecimento do rédito associado à internet no telemóvel terá que ser efetuada em conjunto com outros serviços de telemóvel.

3.4.3. Telefone fixo

A NOS apresenta dois tarifários alternativos, no que respeita à oferta de telefone fixo de forma isolada, isto é, sem integrar qualquer pacote.

Assim, o cliente que deseje adquirir este serviço, pode optar pelo tarifário “Plano Poupança Total”, em que a mensalidade é convertida em saldo para comunicar e, caso este não seja consumido na totalidade, é transferido para o mês seguinte, até um máximo de três meses, ou pelo tarifário “Plano Poupança Fixo”, pagando uma mensalidade constante em função do período de fidelização, com chamadas gratuitas para a rede fixa.

Em relação ao primeiro, como depende diretamente do consumo dos clientes, que é, obviamente, heterogéneo, e dado que o saldo não consumido transita para o mês seguinte, não é fácil exemplificar, de forma concreta, a contabilização do crédito. Ainda assim, este é feito de forma semelhante ao apresentado nos exemplos anteriores, diferindo o valor da ativação ao longo do período do contrato.

Em relação ao “Plano Poupança Fixo”, o reconhecimento do crédito é, em tudo, idêntico ao verificado na internet fixa, como se pode observar no exemplo seguinte.

Ilustração 5 - Contrato de telefone “Plano Poupança Fixo” (12 meses de fidelização)

Antes da IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	(...)	12	Total
Ativação	30,00 €	- €	- €	- €	(...)	- €	30,00 €
Mensalidade	17,29 €	17,29 €	17,29 €	17,29 €		17,29 €	207,48 €
Total	47,29 €	17,29 €	17,29 €	17,29 €		17,29 €	237,48 €

IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	(...)	12	Total
Ativação	- €	- €	- €	- €	(...)	- €	- €
Mensalidade	19,79 €	19,79 €	19,79 €	19,79 €		19,79 €	237,48 €
Total	19,79 €	19,79 €	19,79 €	19,79 €		19,79 €	237,48 €

Comprova-se, através deste exemplo, que o serviço de telefone fixo da NOS também está sujeito a alterações com a implementação da IFRS 15, sendo o crédito reconhecido no início do contrato substancialmente inferior ao verificado com a política atual da empresa, em virtude do diferimento do valor relativo à ativação.

3.4.4. Telemóvel

A atuação da NOS neste segmento é composta pela venda de telemóveis e pelos tarifários associados aos mesmos.

Fora do âmbito dos pacotes, a empresa possui uma oferta de tarifários, para o segmento do telemóvel, limitada a quatro opções, a saber:

- Tarifário “Tudo”: oferece mensagens e 500 minutos em chamada para todas as redes, para além de internet no telemóvel. O valor da mensalidade varia em função da quantidade de internet contratada, que pode ser 200 MB (por 11,99€), 1 GB (por 13,99€) e 3 GB (por 17,49€). Este tarifário, à semelhança do “Plano Poupança Total”, para o telefone fixo, acumula os minutos, mensagens e internet não consumidos para o mês seguinte. Deste modo, o rédito a reconhecer neste serviço varia em função dos consumos por parte de cada cliente;
- Tarifários “Livres”: caracterizados pela não existência de mensalidades fixas, pelo que o cliente paga apenas os minutos e mensagens que efetivamente consome, à taxa previamente estabelecida pela empresa. A NOS reconhece o rédito à medida que este acontece, numa base mensal;
- Tarifário “Mundo”: semelhante ao anterior, mas vocacionado para as chamadas internacionais, através de um preço por minuto para o estrangeiro mais convidativo. A NOS reconhece o rédito à medida que este acontece, numa base mensal;
- Tarifário “Smart”: serviço que inclui mensagens grátis e minutos para as redes fixas e móveis nacionais, internet no telemóvel e que, dependendo do contrato, pode incluir internet móvel. O preço varia em função da quantidade de internet contratada e do período de fidelização. Para contratos com fidelização, de 6, 12 ou 24 meses, a empresa oferece o valor da ativação e proporciona um desconto total na mensalidade entre 15 e 240 euros, em função do período de fidelização acordado. Por seu lado, nos contratos sem fidelização, o cliente tem de suportar o valor da ativação, não usufruindo de qualquer desconto na mensalidade. Em seguida é

apresentado um exemplo concreto do reconhecimento do rédito associado ao tarifário “Smart”.

Ilustração 6 - Contrato de telemóvel “Smart S” (fidelização de 24 meses)

Antes da IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	(...)	24	Total
Ativação	- €	- €	- €	- €	(...)	- €	- €
Mensalidade	27,99 €	27,99 €	27,99 €	27,99 €		27,99 €	671,76 €
Total	27,99 €	27,99 €	27,99 €	27,99 €		27,99 €	671,76 €

IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	(...)	24	Total
Ativação	- €	- €	- €	- €	(...)	- €	- €
Mensalidade	27,99 €	27,99 €	27,99 €	27,99 €		27,99 €	671,76 €
Total	27,99 €	27,99 €	27,99 €	27,99 €		27,99 €	671,76 €

Uma vez que nos contratos “Smart S” com período de fidelização a ativação é gratuita, a implementação da IFRS 15 por parte da NOS não acarreta qualquer alteração no reconhecimento do rédito associado a este tipo de contrato. A mesma conclusão pode ser retirada em relação ao rédito associado ao serviço de internet fixa e ao tarifário “Plano Poupança Fixo”, do telefone fixo, com 24 meses de fidelização.

Noutro âmbito, o *roaming* é um dos serviços mais importantes relacionados com os tarifários de telemóvel. No entanto, este não pode ser visto com uma *performance obligation* distinta, na medida em que não pode ser adquirido isoladamente, sem ter por base um tarifário, seja ele qual for. Assim, no âmbito da IFRS 15, as chamadas, mensagens e internet por *roaming* não podem ser consideradas no cálculo do preço da transação, no início do contrato. O rédito a si associado deve ser reconhecido, mensalmente, à medida que surgem os consumos por parte dos clientes. Ora, esta prática vai de encontro com a política atual de reconhecimento do rédito da NOS, pelo que a IFRS 15 não terá qualquer impacto nesta matéria.

Por último, a venda de telemóveis e *smartphones* no âmbito da IFRS 15 não terá, por norma, impacto na instituição de acolhimento do estágio curricular, dado que o rédito é contabilizado no momento da venda, à semelhança da política atual da empresa.

3.4.5. Pacotes

Os serviços oferecidos sob a forma de pacote são o tipo de oferta mais comum no setor das telecomunicações. Desta forma, as empresas do ramo conseguem oferecer uma série de serviços diferentes associados a um mesmo contrato e com um preço mais acessível para o consumidor, quando comparado com aquele que seria cobrado individualmente.

A oferta em pacote da NOS combina, no mínimo, dois dos serviços abordados anteriormente. À data do início da realização deste relatório, a oferta da NOS neste segmento era constituída pelos pacotes “NOS 2”, “NOS 3”, “NOS 4” e “NOS 5”.

O pacote mais básico disponibilizado pela empresa é o “NOS 2”, composto pelos serviços de televisão, por satélite ou fibra, e internet ou telefone fixo. Por sua vez, o “NOS 3” combina três serviços: televisão (satélite ou fibra), internet e telefone. Adicionalmente, o “NOS 4” oferece, ainda, as comunicações por telemóvel. Por último, o “NOS 5” engloba todos os serviços anteriores, acrescentando a oferta de internet móvel. Para além destes serviços, alguns pacotes, dependendo do período de fidelização escolhido pelo cliente, oferecem descontos na mensalidade e no valor da ativação, para além da oferta do Cartão NOS e de certos montantes que os clientes poderão utilizar para usufruir, temporariamente, de canais *premium*. Dentro de cada um destes pacotes existe uma vasta oferta, com uma dispersão de preços considerável, em função das características e especificidades escolhidas por cada cliente.

Com a implementação da IFRS 15, é necessário desagregar a mensalidade a pagar por todas as *performance obligations* que constituem o contrato. Por isso, numa primeira fase, a NOS terá que identificá-las. Os serviços que servem como base aos pacotes, como a internet, telefone fixo e telemóvel constituem, sem dúvida alguma, *performance obligations* distintas, na medida em que podem ser adquiridos individualmente, sem recorrer ao pacote. No entanto, em relação ao serviço de televisão, esta questão não é tão linear. Como foi abordado anteriormente neste relatório, é possível adquirir televisão por satélite sem recorrer a um pacote. Contudo, relativamente à televisão por fibra tal não acontece. Assim, nos pacotes que incluem o serviço de televisão IRIS ou UMA, não é possível considerá-lo uma *performance obligation* distinta, pelo que nenhuma parte do rédito é alocado ao mesmo.

Em seguida, serão apresentados alguns exemplos ilustrativos para um melhor entendimento desta questão.

Ilustração 7 - Pacote “NOS 2”, com TV por satélite (87 canais) e telefone ilimitado
(12 meses de fidelização)

Antes da IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	(...)	12	Total
Adesão	160,00 €	- €	- €	- €	(...)	- €	160,00 €
Mensalidade	37,99 €	37,99 €	37,99 €	37,99 €		37,99 €	455,88 €
Total	197,99 €	37,99 €	37,99 €	37,99 €		37,99 €	615,88 €

Segundo a IFRS 15, a NOS terá que desagregar os serviços associados ao pacote, identificando as *performance obligations* e alocando uma parte do rédito total a cada uma delas. As *performance obligations* deste contrato são os serviços de televisão por satélite e telefone fixo, pelo que a alocação é feita da seguinte forma:

	Preço do contrato	Preço Standalone	Percentagem	Alocação ao contrato	Alocação mensal
Adesão	160,00 €	- €	0,00%	- €	- €
Televisão	455,88 €	371,88 €	64,19%	395,32 €	32,94 €
Telefone fixo		207,48 €	35,81%	220,56 €	18,38 €
Total	615,88 €	579,36 €	100,00%	615,88 €	51,32 €

Deste modo, sob o domínio da IFRS 15, o reconhecimento do rédito ao longo do período do contrato segue a seguinte distribuição:

IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	(...)	12	Total
Adesão	- €	- €	- €	- €	(...)	- €	- €
Televisão	32,94 €	32,94 €	32,94 €	32,94 €		32,94 €	395,32 €
Telefone fixo	18,38 €	18,38 €	18,38 €	18,38 €		18,38 €	220,56 €
Total	51,32 €	51,32 €	51,32 €	51,32 €		51,32 €	615,88 €

Como é possível verificar, com a implementação da IFRS 15, o valor da adesão ao pacote é incorporado nas outras rubricas em que o rédito é desagregado, à semelhança do que acontece com os outros serviços esmiuçados anteriormente. Para além disso, a IFRS 15 propõe que o valor da mensalidade deste pacote seja proporcionalmente dividido pelas *performance obligations* que constituem o contrato, neste caso, o serviço de televisão por satélite e telefone fixo.

Ilustração 8 - Pacote Fibra “NOS 2”, com TV IRIS e telefone ilimitado

(12 meses de fidelização)

Antes da IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	(...)	12	Total
Adesão	170,00 €	- €	- €	- €	(...)	- €	170,00 €
Mensalidade	42,99 €	42,99 €	42,99 €	42,99 €		42,99 €	515,88 €
Total	212,99 €	42,99 €	42,99 €	42,99 €		42,99 €	685,88 €

	Preço do contrato	Preço Standalone	Percentagem	Alocação ao contrato	Alocação mensal
Adesão	170,00 €	- €	0,00%	- €	- €
TV IRIS	515,88 €	- €	0,00%	- €	- €
Telefone fixo		207,48 €	100,00%	685,88 €	57,16 €
Total	685,88 €	207,48 €	100,00%	685,88 €	57,16 €

IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	(...)	12	Total
Adesão	- €	- €	- €	- €	(...)	- €	- €
Televisão IRIS	- €	- €	- €	- €		- €	- €
Telefone fixo	57,16 €	57,16 €	57,16 €	57,16 €		57,16 €	685,88 €
Total	57,16 €	57,16 €	57,16 €	57,16 €		57,16 €	685,88 €

Nesta ilustração, e uma vez que o serviço de televisão IRIS não constitui uma *performance obligation* distinta, na medida em que não pode ser adquirido sem recorrer a algum pacote, verifica-se que, segundo a IFRS 15, o rédito a reconhecer mensalmente pelo contrato deve ser atribuído, na sua totalidade, ao telefone fixo. Este facto reflete a realidade de forma extremamente defeituosa. O preço do telefone fixo quando adquirido isoladamente durante 12 meses é de 207,48€. Ora, a nova norma sugere que, no pacote “NOS 2”, seja alocado 685,88€ ao mesmo. Do mesmo modo, nenhum rédito é alocado ao serviço de televisão, algo erróneo, uma vez que este é um serviço chave no pacote e cuja disponibilização acarreta custos para a NOS.

Para tentar corrigir esta questão, que será universal a todos os pacotes da empresa que incluam televisão por fibra, a NOS pode considerar os serviços principais de cada pacote como um todo, considerando uma única *performance obligation*, sem desvirtuar a forma de reconhecimento do rédito segundo o novo normativo. Isto acontece porque os serviços de televisão, internet, telefone fixo e/ou telemóvel são prestados no mesmo período, com o mesmo padrão de transferência, sendo a sua contabilização exatamente igual àquela que é efetuada com apenas uma *performance obligation*. Deste modo, desagregar, ou não, estes serviços do pacote não altera, de forma alguma, o rédito a

reconhecer em cada período. Analisando o exemplo do pacote “NOS 2”, com televisão por satélite, este facto é facilmente constatável: caso o pacote não tivesse sido desagregado nos serviços que o compõem, o rédito reconhecido em cada período seria exatamente o mesmo.

Conclui-se, então, que o rédito associado ao pacote deste exemplo, com a implementação da IFRS 15, e considerando que os dois serviços constituem apenas uma *performance obligation*, deve ser reconhecido da seguinte forma:

IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	(...)	12	Total
Adesão	- €	- €	- €	- €	(...)	- €	- €
Pacote	57,16 €	57,16 €	57,16 €	57,16 €		57,16 €	685,88 €
Total	57,16 €	57,16 €	57,16 €	57,16 €		57,16 €	685,88 €

O pacote deve ser analisado como uma única *performance obligation*, numa base mensal, incorporando o valor da adesão. Assim, o rédito é associado ao pacote no seu todo, e não apenas ao telefone fixo, como aconteceria caso houvesse uma interpretação literal da nova norma para o reconhecimento do rédito, a IFRS 15.

Esta deve ser a política de reconhecimento do rédito dos serviços em pacote da NOS. Em seguida, será apresentado um novo exemplo da aplicação da IFRS 15 aos pacotes da NOS, com mais serviços e com vários produtos de oferta.

Ilustração 9 - Pacote Fibra “NOS 5” (24 meses de fidelização)

O pacote fibra “NOS 5”, no valor mensal de 92,50€, oferece ao cliente os seguintes serviços: televisão por fibra UMA, internet fixa e móvel, telefone fixo e telemóvel. Em concordância com a conclusão retirada anteriormente, o rédito associado a estes serviços deve ser reconhecido em conjunto. Por outro lado, em virtude do extenso período de fidelização, de 24 meses, a NOS oferece ao cliente uma série de regalias extra ao pacote. Neste caso, o cliente que adquira o pacote fibra “NOS 5”, com 24 meses de fidelização, poderá usufruir de outros produtos, como o Cartão NOS totalmente gratuito e um crédito de 172,50€ para a aquisição de canais *premium* e *packs* de conteúdos. Para além disso, a adesão ao pacote é gratuita e a mensalidade tem um desconto de 20,00€ durante os 24 meses do contrato, com dois meses de oferta da mensalidade.

Uma vez que a mensalidade é de 92,50€, com desconto de 20,00€ e dois meses de oferta, o cliente paga, sob o normativo anterior à IFRS 15, um valor mensal de 66,46€ ($72,50€ \times 22 \text{ meses} / 24 \text{ meses} = 66,46€$). A NOS reconhece o rédito associado a este pacote da seguinte forma:

Antes da IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	(...)	24	Total
Pacote	66,46 €	66,46 €	66,46 €	66,46 €	(...)	66,46 €	1 595,00 €
Cartão NOS	- €	- €	- €	- €		- €	- €
Canais <i>premium</i>	- €	- €	- €	- €		- €	- €
Total	66,46 €	66,46 €	66,46 €	66,46 €		66,46 €	1 595,00 €

Como é possível verificar, o rédito é alocado na sua totalidade ao pacote, que inclui os serviços de televisão, internet (móvel e fixa), telefone fixo e telemóvel. O desconto no valor das duas mensalidades é reconhecido ao longo do período do contrato, de forma constante. Nenhuma percentagem do rédito é associado às regalias que advém do período de fidelização, isto é, a oferta do Cartão NOS e de 172,50€ em canais *premium* e *packs* de conteúdos.

Com a entrada em vigor da IFRS 15, o rédito passa a ser alocado a outros serviços. As *performance obligations* do contrato são o pacote, o Cartão NOS e os *canais premium* e *packs* de conteúdos, pelo que é necessário alocar o preço do contrato a cada uma delas.

Conforme já foi abordado neste Caso de Estudo, o preço *standalone* do Cartão NOS pode ser estimado como se segue:

Estimar o preço <i>standalone</i> do Cartão NOS	
Preço do bilhete sem desconto	5,50 €
Preço do bilhete com desconto	0,00 €
Desconto	5,50 €
Estimativa de utilização	1 bilhete/mês*
% clientes que utilizam o Cartão NOS	30%*
Estimativa do preço <i>standalone</i>	$5,50€ \times 24 \times 0,3 = 39,60€$

*valores exemplificativos

No que concerne ao valor do crédito para que os clientes possam usufruir de canais *premium* e *packs* de conteúdos, o seu preço *standalone* pode ser calculado da seguinte maneira:

Estimar o preço <i>standalone</i> da oferta de canais <i>premium</i> e <i>packs</i> de conteúdos	
Preço sem desconto	172,50 €
Preço com desconto	0,00 €
Desconto	172,50 €
Estimativa de utilização	60% *
Estimativa do preço <i>standalone</i>	172,50€ x 0,6 = 103,50€

*valor exemplificativo

Supondo que as estimativas de utilização de ambos os serviços correspondem à utilização histórica dos clientes da NOS, a alocação do preço do pacote às *performance obligations* segue a seguinte distribuição:

	Preço do contrato	Preço <i>Standalone</i>	Percentagem	Alocação ao contrato
Pacote	1 595,00 €	2 220,00 €	93,94%	1 498,41 €
Cartão NOS	- €	39,60 €	1,68%	26,73 €
Canais <i>premium</i>	- €	103,50 €	4,38%	69,86 €
Total	1 595,00 €	2 363,10 €	100,00%	1 595,00 €

O preço do contrato é calculado tendo como base uma mensalidade de 72,50€ a pagar durante 22 meses, dada a oferta de duas mensalidades. Por seu lado, o preço *standalone* do pacote considera o valor da mensalidade sem o desconto mensal de 20,00€ que seria pago durante 24 meses.

Posto isto, dado que a utilização do Cartão NOS e da oferta para os canais *premium* e *packs* de conteúdos, quer ao nível do momento de utilização, quer ao nível da quantidade utilizada, depende de cada cliente, não é possível formular uma previsão do rédito a reconhecer efetivamente. No entanto, em seguida apresenta-se um exemplo do reconhecimento do rédito associado ao pacote fibra “NOS 5”, em conformidade com a IFRS 15:

IFRS 15	Meses						
	1	2	3	4	5	(...)	12
Pacote	62,43 €	62,43 €	62,43 €	62,43 €	62,43 €	(...)	62,43 €
Cartão NOS	- €	- €	- €	3,71 €	- €		9,65 €
Canais <i>premium</i>	- €	- €	- €	- €	5,00 €		- €
Total	62,43 €	62,43 €	62,43 €	66,14 €	67,43 €		72,08 €

*3,71€ = 1 bilhete / (24 meses x 30%) x 26,73

IFRS 15	Meses						
	13	14	15	16	(...)	24	Total
Pacote	62,43 €	62,43 €	62,43 €	62,43 €	(...)	62,43 €	1 498,41 €
Cartão NOS	3,71 €	- €	- €	3,71 €		5,94 €	26,73 €
Canais <i>premium</i>	5,00 €	10,00 €	10,00 €	- €		39,86 €	69,86 €
Total	71,14 €	72,43 €	72,43 €	66,14 €		108,23 €	1 595,00 €

O Cartão NOS possibilita ao seu utilizador a aquisição de dois bilhetes nos cinemas NOS pelo preço de um, sendo possível adquirir, no máximo, 8 bilhetes por mês e 52 por ano. No final de cada ano, em virtude da utilização, o montante expirado é reconhecido como rédito. No exemplo em questão, considera-se que o cliente deste contrato, durante o primeiro ano, apenas usufruiu de um bilhete, no quarto mês. Assim, no final do primeiro ano, o rédito associado ao Cartão NOS deve ser 9,65€, que equivale ao montante expirado ($9,65\text{€} = 26,73\text{€} / 2 - 3,71\text{€}$). No final do segundo ano, o raciocínio é semelhante.

No que concerne aos canais *premium* e *packs* de conteúdos, o crédito para a aquisição destes serviços que não foi utilizado é reconhecido como rédito no final do período do contrato. Neste exemplo, o cliente teria usufruído de 30,00€ do crédito total, pelo que no último período do contrato é reconhecido o remanescente.

Em suma, o reconhecimento do rédito associado a este tipo de pacotes sofre algumas alterações com o novo normativo. Atualmente, a NOS considera um rédito uniforme e constante ao longo do tempo, algo que, com a entrada em vigor da IFRS 15, deixará de acontecer, em virtude da alocação de parte do rédito do pacote às restantes *performance obligations*.

3.4.6. Impactos da adoção da IFRS 15 pela entidade objeto de estudo

Ao longo desta secção, foi possível identificar, através de vários exemplos ilustrativos, quais os impactos concretos que a norma IFRS 15 terá nos diversos segmentos de oferta do mercado residencial da NOS (televisão, internet, telefone fixo, telemóvel e pacotes). As principais conclusões retiradas desta secção do Relatório de Estágio estão expostas na tabela que a seguir se apresenta.

Tabela 4 – Principais conclusões da quantificação do impacto da IFRS 15 na oferta residencial da NOS

Principais conclusões
Para contratos com 24 meses de fidelização, a NOS oferece o valor da adesão/ativação. Assim, nos contratos com apenas uma PO, a introdução da IFRS 15 não vem alterar o processo de reconhecimento do rédito.
Com a entrada em vigor da IFRS 15, o valor da adesão e ativação dos diferentes serviços da NOS, para contratos de 6 e 12 meses de fidelização, é diferido ao longo do período do contrato.
O reconhecimento do rédito associado à venda de telemóveis e <i>smartphones</i> , de acordo com a IFRS 15, não difere da prática atual da empresa, pelo que o rédito continuará a ser reconhecido no momento da venda.
A NOS, relativamente às vendas em pacote, pode optar por considerar os serviços principais do pacote (televisão, internet, telefone fixo e telemóvel) como uma única PO, sem alterar a forma de reconhecimento do rédito estabelecido pela IFRS 15.
O reconhecimento do rédito de contratos com PO para além dos serviços habituais oferecidos pela NOS, como o Cartão NOS, deixa de ser uniforme e constante ao longo do tempo, dependendo do período em que os clientes usufruem do serviço em questão.

Fonte: Elaboração própria, tendo por base o desenvolvimento do Caso de Estudo.

3.5. Apresentação dos resultados

Para finalizar o Caso de Estudo, importa apresentar os resultados e conclusões retirados ao longo do mesmo, interpretando-os e identificando os possíveis impactos nas Demonstrações Financeiras da NOS. Nesta secção importa, também, confrontar os resultados do Caso de Estudo com os impactos estimados pelos estudos e trabalhos documentados ao longo do capítulo da Revisão de Literatura, comparando-os, e perceber se seguem, ou não, a mesma linha orientadora.

3.5.1. Custos associados aos contratos

Uma das principais novidades introduzidas pela IFRS 15 prende-se com os custos associados à angariação de contratos com clientes. A norma prevê que os custos, logo que sejam incrementais e recuperáveis, devem ser capitalizados como ativo e devidamente amortizados pelo período expectável de permanência do cliente. Atualmente, a NOS

apenas capitaliza os custos com a angariação de clientes com contratos de fidelização (de 6, 12 ou 24 meses). No entanto, caso os custos com a angariação de clientes com contratos sem fidelização sejam recuperáveis, estes também podem ser capitalizados e amortizados pelo período médio de permanência do cliente, tendo em conta o histórico da empresa, que, atualmente, é de 6 anos. Deste modo, estes custos deixam de ser considerados como custo do exercício. De igual forma, os custos de angariação de contratos com fidelização passam a ser amortizados por 6 anos, e não pelo período de duração do contrato, como é prática atual da empresa.

Em virtude destas alterações, é esperado um aumento do EBITDA¹ e CAPEX², fruto da diminuição dos gastos do período e aumento dos ativos intangíveis. Ainda que haja uma diminuição das amortizações em função do aumento da vida útil dos contratos com fidelização, o valor desta rubrica deve aumentar, devido à capitalização e respetiva amortização dos custos de angariação de contratos sem fidelização. O aumento do EBITDA deve ser superior ao aumento das amortizações, pelo que será de esperar um aumento do EBT³, analisando, somente, estes efeitos.

Com a entrada em vigor da IFRS 15, as comissões pagas aos colaboradores da área comercial da NOS deixam de representar um custo do exercício, passando a ser capitalizadas como ativos. Esta conclusão está de acordo com aquilo que a literatura menciona, nomeadamente os estudos de Clarin (2016), KPMG (2016b), PWC (2016) e EY (2014). Este facto deverá originar, também, um aumento do EBITDA e do CAPEX, em virtude da diminuição dos gastos do período e do aumento dos ativos intangíveis, originando, ao mesmo tempo, um aumento das amortizações. Estes efeitos conjugados devem gerar um aumento do EBT (aumento do EBITDA superior ao aumento das amortizações).

3.5.2. A aplicação do modelo das 5 etapas e o reconhecimento do rédito

O modelo das 5 etapas, como grande inovação imposta pela IFRS 15, vem impactar, de forma óbvia, a NOS. No entanto, através do escrutínio do efeito de cada etapa sobre a empresa, é possível concluir que as Etapas 2 e 4 (identificação das

¹ EBITDA - Resultado antes de juros, impostos, depreciação e amortização.

² CAPEX - designa o investimento em bens de capital.

³ EBT - Resultado antes de impostos.

performance obligations e alocação do preço da transação às mesmas, respetivamente) afetarão de forma mais notória a entidade objeto de estudo. Este facto corrobora as conclusões extraídas da Revisão de Literatura, nomeadamente dos trabalhos da EY (2014) e KPMG (2016a). As restantes etapas (identificar o contrato, determinar o preço da transação e reconhecer o rédito) não representam desafios acrescidos à NOS, na medida em que é relativamente fácil reconhecer quando a empresa está perante um contrato com um cliente, assim como identificar o preço dos serviços oferecidos (pré-definidos, independentemente do cliente) e reconhecer o rédito, num determinado momento, no caso da venda de equipamentos, ou ao longo do tempo, para os serviços disponibilizados pela NOS.

Inicialmente, neste Caso de Estudo, procedeu-se à análise dos bens e serviços cujas transações estariam, ou não, no âmbito da IFRS 15. Deste modo, concluiu-se que, para além dos serviços de televisão, internet, telefone fixo ou telemóvel, a venda de equipamentos como telemóveis ou *pens* para acesso a internet estão sobre alçada da nova norma. Todas elas representam *performance obligations*, pelo que parte do rédito deve ser alocado, proporcionalmente, a cada uma delas. Pelo contrário, equipamentos como cabos, rede, *boxes*, *routers* ou *modems* podem ser vistos como locações ou extensões de rede, pelo que não estão no âmbito da IFRS 15, não constituindo *performance obligations* distintas.

Do mesmo modo, foi concluído que as penalidades salvaguardadas nos contratos da NOS, para os clientes que não cumpram o período de fidelização estipulado, estão fora do âmbito da IFRS 15. Assim, estas penalizações não são consideradas como rédito, devendo ser registadas contabilisticamente como “Outras Receitas”. Atualmente, são consideradas como “Prestação de serviços”, pelo que a mudança na rubrica da Demonstração de Resultados, não terá qualquer tipo de repercussão no Grupo NOS.

O Caso de Estudo demonstrou, ainda, a necessidade de diferimento do rédito nos contratos do segmento residencial da NOS com período de fidelização de 6 e 12 meses, em resultado do diferimento dos valores relativos à adesão ou ativação dos serviços, corroborando, assim, o estudo elaborado por Clarin (2016). Estes valores são reconhecidos, atualmente, no início dos contratos. Com a entrada em vigor da IFRS 15, e uma vez que a adesão/ativação não representa *performance obligations* distintas, passam a ser reconhecidos ao longo do período do contrato (6 ou 12 meses), associados

às *performance obligations* do mesmo. Deste modo, o rédito no momento inicial diminui, o que leva à diminuição do EBITDA e do EBT; por sua vez, o rédito dos períodos seguintes aumenta, à semelhança do EBITDA e do EBT. Este impacto, numa análise isolada e conforme foi ilustrado ao longo do Caso de Estudo, é residual. No entanto, à escala da grandeza de uma empresa como a NOS, considerando todos os contratos com clientes semelhantes, é de esperar que o impacto seja assinalável.

Outro dos resultados do Caso de Estudo relaciona-se com serviços associados aos pacotes que passam a ser considerados como *performance obligations* distintas, como é o caso do Cartão NOS e do crédito para aquisição de canais *premium*. No momento inicial, o rédito associado a estes serviços é diferido, sendo reconhecido nos períodos em que o cliente usufrui dos mesmos. Esta conclusão valida o estudo da EY (2014), que aborda exatamente esta questão. À semelhança do caso anterior, o diferimento do rédito no momento inicial dará origem a uma diminuição do EBITDA e do EBT.

Relativamente aos serviços oferecidos sob a forma de pacote, que integram os serviços de televisão, internet, telefone fixo ou telemóvel, a IFRS 15 sugere que o rédito deve ser alocado individualmente a cada um deles. No entanto, tal como foi possível concluir com a elaboração do Caso de Estudo, a NOS não terá a necessidade de desagregar estes serviços, uma vez que o pacote pode ser analisado como uma *performance obligation* distinta, em virtude do padrão de transferência associado aos serviços em questão ser igual (os clientes beneficiam dos mesmos ao longo do período do contrato, numa base diária). Deste modo, o reconhecimento do rédito refletirá de forma mais credível a atividade da empresa.

3.5.3. Análise do impacto da adoção da IFRS 15 nas Demonstrações Financeiras do Grupo NOS

Os impactos anteriormente referidos podem ser resumidos como mostra a Tabela 5.

Tabela 5 – Resumo dos principais impactos da implementação da IFRS 15 nas Demonstrações Financeiras da NOS

Impactos da adoção da IFRS 15	Efeito nas DF da NOS
Capitalização dos custos de contratos sem fidelização. Amortização dos custos em 6 anos (para todos os contratos).	+ EBITDA; + Amortizações; + EBT + CAPEX
Capitalização das comissões relativas à área comercial.	+ EBITDA; + Amortizações; + EBT + CAPEX
Penalidades por incumprimento do contrato.	Fora do âmbito da IFRS 15 (sem efeito)
Diferimento do valor da adesão/ativação.	- EBITDA; - EBT
Diferimento do valor do Cartão NOS/canais <i>premium</i> .	- EBITDA; - EBT

Fonte: Elaboração própria, tendo por base o desenvolvimento do Caso de Estudo.

A análise da tabela anterior permite antecipar, à data da implementação da IFRS 15, um aumento das amortizações e do CAPEX (devido ao aumento dos ativos intangíveis).

Contudo, no que concerne ao EBITDA, a conclusão que é possível retirar não é assim tão linear, pelo que se torna necessário analisar, de forma mais profunda, a grandeza dos impactos retratados na Tabela 5.

A capitalização dos custos associados à angariação de clientes e a sua respetiva amortização durante 6 anos é transversal a todos os contratos da NOS, independentemente da existência ou duração do período de fidelização, pelo que o impacto esperado no EBITDA será considerável.

Ao invés, o diferimento do valor da adesão/ativação dos serviços acontece, apenas, nos contratos com fidelização de 6 ou 12 meses, que não representam a maior parte dos contratos da NOS. Por sua vez, historicamente, a utilização de serviços extra ao pacote por parte do cliente, como o Cartão NOS ou o crédito para a aquisição de canais

premium, é escassa, pelo que o diferimento do crédito associado a estes serviços não assumirá, à partida, grande importância para a empresa.

Assim, partindo do princípio que o peso dos dois primeiros impactos que constam da Tabela 5 será superior ao peso dos dois últimos, é possível inferir um aumento do EBITDA, que, ao ser superior ao valor das amortizações, se repercutirá no aumento do EBT da empresa.

Tomando como referência este estudo sobre o Grupo NOS, é possível extrapolar estes mesmos impactos à escala do setor das telecomunicações.

Conclusão

Este Relatório de Estágio teve como objetivo o estudo dos potenciais impactos da implementação da nova norma para o reconhecimento do rédito, a IFRS 15 – Rédito de Contratos com Clientes, sobre o setor das telecomunicações. O interesse sobre este tema de investigação surgiu em função do contacto com esta questão ao longo do estágio curricular realizado na Direção Administrativa e Financeira da NOS Comunicações.

Após a introdução em que, para além da exposição dos objetivos e motivação para a realização do relatório de estágio, procedeu-se à apresentação da entidade de acolhimento e das atividades desenvolvidas ao longo do estágio curricular, foi elaborado um Enquadramento Normativo, no qual foram expostas as características e principais diferenças entre a IAS 18 e a IFRS 15, atual e futura norma para o reconhecimento do rédito, respetivamente. Posteriormente, houve lugar à Revisão de Literatura, onde foram debatidos os principais desafios colocados pela implementação da IFRS 15, em particular no setor das telecomunicações, detetados pelos vários estudos e trabalhos existentes sobre o tema. Foi sobre esta base que surgiu o Caso de Estudo, com o intuito de aplicar a nova norma para o reconhecimento do rédito à oferta do mercado residencial do Grupo NOS e escrutinar, através de exemplos reais e ilustrativos, em que medida a IFRS 15 altera o procedimento de contabilização do rédito da instituição de acolhimento do estágio curricular. Adicionalmente, foram apresentadas, no mesmo capítulo, as alterações normativas no que respeita à contabilização dos custos associados aos contratos com clientes e os respetivos efeitos sobre a empresa.

Os resultados do Caso de Estudo mostram que, com a entrada em vigor da IFRS 15, os custos associados a contratos sem fidelização passam a ser capitalizados como ativos e devidamente amortizados pelo período médio de permanência do cliente, tendo em conta o histórico da empresa, que, neste caso, é de 6 anos. De igual modo, os custos associados a contratos com fidelização, que a NOS, atualmente, já capitaliza, passam a ser amortizados, igualmente, por 6 anos, ao invés do período de fidelização, como acontece nos dias de hoje. Por seu lado, as comissões relativas à área comercial também são capitalizadas como ativo, à luz da nova norma para o reconhecimento do rédito. Conforme concluído no Caso de Estudo, estes efeitos combinados provocam um aumento do CAPEX, do EBITDA, das amortizações e do EBT.

Outro dos principais resultados evidenciados no capítulo anterior antevê o diferimento de parte do rédito associado aos contratos com clientes com fidelização de 6 e 24 meses, valor relativo à adesão ou ativação dos serviços, que sob o normativo ainda em vigor é inteiramente reconhecido no início do contrato. Concluiu-se, também, que alguns serviços, como o Cartão NOS, passam a ser considerados como *performance obligations* distintas, sendo o rédito diferido no momento inicial e apenas reconhecido nos períodos em que o cliente usufrui dos mesmos. Estes dois impactos irão refletir-se numa diminuição do EBITDA e, consequentemente, do EBT.

A conjugação de todos os efeitos mencionados anteriormente resultará num aumento do EBT do Grupo NOS, à data da implementação da IFRS 15 – Rédito de Contratos com Clientes, derivado de um aumento do EBITDA superior ao aumento verificado na rubrica das Amortizações. Estas conclusões e resultados poderão ser extrapolados para o setor das telecomunicações.

Apesar das ilações extraídas através da elaboração do Caso de Estudo, é possível identificar algumas lacunas de investigação. A principal limitação detetada neste trabalho prende-se com a impossibilidade de mensurar os impactos estimados, dado que, para isso, seria necessário obter informação confidencial sobre a NOS, como o número de clientes que a empresa dispõe em cada tipo de contrato ilustrado ao longo do capítulo anterior, algo que não é, de todo, interesse da empresa. Apesar dessa limitação, considero que este relatório é um importante contributo para conhecer o novo método de reconhecimento do rédito e antecipar os impactos, embora não mensuráveis, nas Demonstrações Financeiras da instituição de acolhimento do estágio curricular e, consequentemente, no setor das telecomunicações.

Para finalizar, será útil apresentar uma série de pistas para possíveis investigações futuras relacionadas com este tema em concreto. O Caso de Estudo teve como base a aplicação da IFRS 15, somente, ao mercado residencial da NOS, contudo, a empresa possui outros segmentos de oferta. Exemplo disso é o *corporate*, segmento destinado às grandes instituições clientes da NOS, como é o caso de empresas como a Sonae, Jerónimo Martins, EDP ou Banco Santander Totta. Deste modo, seria interessante, no futuro, proceder à averiguação do impacto causado pela implementação da nova norma para o reconhecimento do rédito neste segmento. Adicionalmente, seria pertinente apurar os impactos fiscais causados pela introdução da IFRS 15, uma vez que a alteração do

montante e momento de reconhecimento do rédito deverá ter repercussão ao nível dos impostos. Por fim, e como forma de complemento a este relatório, seria oportuno efetuar uma análise posterior à implementação da norma, através da elaboração de um estudo em que fossem apresentados os efeitos reais e concretos decorrentes da entrada em vigor da IFRS 15 no Grupo NOS, comparando esses resultados com os potenciais impactos estimados e apresentados ao longo deste Relatório de Estágio.

Referências bibliográficas

- Clarín, E. (2016), *The impact of IFRS 15 on the telecom industry*. Disponível em <http://www.bworldonline.com/content.php?section=Economy&title=the-impact-of-ifs-15-on-the-telecom-industry&id=137622>. Acedido em 17.01.2017.
- Comissão de Normalização Contabilística (CNC) (2003), *Estrutura Conceptual (EC)*. Disponível em http://www.cnc.min-financas.pt/siteantigo/SNC_projecto/SNC_EC.pdf. Acedido em 05.05.2017.
- Dixit, S. (S.d.), *An Introduction to the New Standard on Revenue Recognition*. Disponível em <https://www.kpit.com/resources/downloads/whitepapers/revenue-recognition-whitepaper.pdf>. Acedido em 09.06.2017.
- EY (2014), *IFRS 15: The new revenue recognition standard*. Disponível em [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS_15_The_new_revenue_recognition_standard/\\$FILE/IFRS15_low.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS_15_The_new_revenue_recognition_standard/$FILE/IFRS15_low.pdf). Acedido em 09.01.2017.
- IASB (2015), *International Financial Reporting Standards. Part A: the conceptual framework and requirements*. London: IFRS Foundation
- IASB (2015), *International Financial Reporting Standards. Part B: the accompanying documents*. London: IFRS Foundation
- Jones, J. P. e D. Pagach (2013), "The Next Step for Revenue Recognition", *The CPA Journal*, Vol. 83(10), pp. 30-34.
- KPMG (2014a), *IFRS em destaque 02/14. IFRS 15 - Receita de contratos com clientes*. Disponível em <https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/br/pdf/2016/10/br-ifs-em-destaque-02.14.pdf>. Acedido em 22.05.2017.
- KPMG (2014b), *IFRS em destaque 01/14. Receita - uma única norma global*. Disponível em <https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/br/pdf/2016/10/br-ifs-em-destaque-01.14.pdf>. Acedido em 22.05.2017.
- KPMG (2016a), *IFRS 15 - Receitas. IFRS em Destaque 03/16: Primeiras impressões*. Disponível em <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/br/pdf/2016/10/br-ifs-em-destaque-03-16.pdf>. Acedido em 11.01.2017.
- KPMG (2016b), *Revenue for Telecoms*. Disponível em <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2016/09/revenue-for-telecoms-issues-in-depth-2016.pdf>. Acedido em 23.05.2017.
- McConnell, P. (2014), *Revenue recognition: finally, a Standard approach for all*. Disponível em <http://www.ifrs.org/-/media/feature/resources-for/investors/investor-perspectives/investor-perspective-jun-2014-1.pdf>. Acedido em 13.06.2017.

PWC (2016), *IFRS 15: an accounting change with profound impacts for communications operators - from the P&L to operations, pricing and marketing*. Disponível em <http://www.pwc.com/ca/en/accounting-advisory-services/publications/pwc-communications-review-ifs-15-2016-06-en.pdf>. Acedido em 07.06.2017.

Regulamento (CE) N° 1126/2008 da Comissão, de 3 de novembro de 2008.

Scanlon, M., M. Titera e M. Haskell (2017), "Revenue recognition: the new standard and transitional reporting", *The Corporate & Securities Law Advisor*, Vol. 31, N° 6, pp. 20-25.

Schmutte, J. e J. R. Duncan (2016), "The New Revenue Recognition Standard", *The CPA Journal*, pp. 14-22.

Whitehouse, T. (2014), "New revenue standard portends big change", *Compliance Week*, Vol. 11, pp. 31-33.

Yeaton, K. (2015), "A New World of Revenue Recognition", *The CPA Journal*, Vol. 85(7), pp. 50-53.